ZAWÓD i życie

NR 4a





CZASOPISMO POŚWIĘCONE WIEDZY HANDLOWEJ I ZAWODOM KOBIECYM

KRAKÓW * ROK SZKOLNY 1942/43 * NR. 4a.

22.02.77 2 WZORY

ZAWÓD I ŻYCIE

* * *

ZADANIA HANDLU

Ogólnym zadaniem handlu jest pośredniczenie w obiegu towarów między producentem a konsumentem. Do szczegółowych zadań handlu należy:

a) sprzedaż towaru:
spożywcom (mąka, papierosy, tkaniny),
kupcom (hurtownie herbatę, porcelanę), wytwórcom (drzewo, makulatura papierowa, rudy żelaza).

b) skup towaru od wytwórców celem odsprzedaży:
innym wytwórcom do przeróbki (jagody, zboże, surowa wełna),
odbiorcom do spożycia (owoce, masło, jaja)
od różnych osób w drobnych ilościach (stare żelazo, odpadki papieru, tkanin) z zamiarem dalszej sprzedaży w dużych ilościach wytwórcom.

Handel ma więc do czynienia z konsumentami, kupcami i wytwórcami. Należyte obsłużenie przez kupca jego klientów jest naczelnym zadaniem handlu.

Właściwe i sumienne uwzględnienie w handlu interesów spożywców i wytwórców przynosi tymże szereg korzyści.

Spożywca mający zamiar kupić jakiś towar idzie do sklepu, ogląda przedłożony mu towar i, jeżeli mu odpowiada, zakupuje go. W przeciwnym wypadku udaje się do innych sklepów, aż wreszcie znajdzie to, co pragnął nabyć. Spożywca ma zatem możność nabycia w sklepie potrzebnych mu towarów w każdej chwili, w miejscu swego zamieszkania, w potrzebnej mu ilości oraz w różnych odmianach. Kupno wprost u wytwórcy natrafiłoby na bardzo duże trudności, poza tym szereg towarów potrzebnych jest zaraz i to w drobnych ilościach, jak cukier, mąka; inne trzeba wpierw oglądnąć jak materię na ubranie, meble itd., jeszcze inne musi się przymierzyć, jak kapelusz, buciki. Często spożywca nie wie, że są towary, które mogą być dla niego użyteczne. Kupiec jest tą osobą, która o nich informuje klienta i w ten sposób wpływa na wzrost potrzeb.

Poza tym większość spożywców nie posiada na tyle wiadomości o towarach, aby mogła zbadać dokładnie gatunek i wybrać towar najbardziej odpowiedni. Często brak im gustu w wyborze towarów, co może mieć miejsce przy zestawieniu kolorów i deseni, np. kolor koszuli męskiej i krawatki w stosunku do ubrania. Niekiedy klient pyta się kupca, co radziłby kupić na prezent. W takich wypadkach kupiec jest fachowym doradcą, który udziela chętnie, życzliwie i dokładnie wyjaśnień oraz wskazuje, jakie towary byłyby dla danego klienta odpowiednie, jak należy ich używać i jak się z nimi obchodzić (np. gospodarskie naczynia aluminiowe).

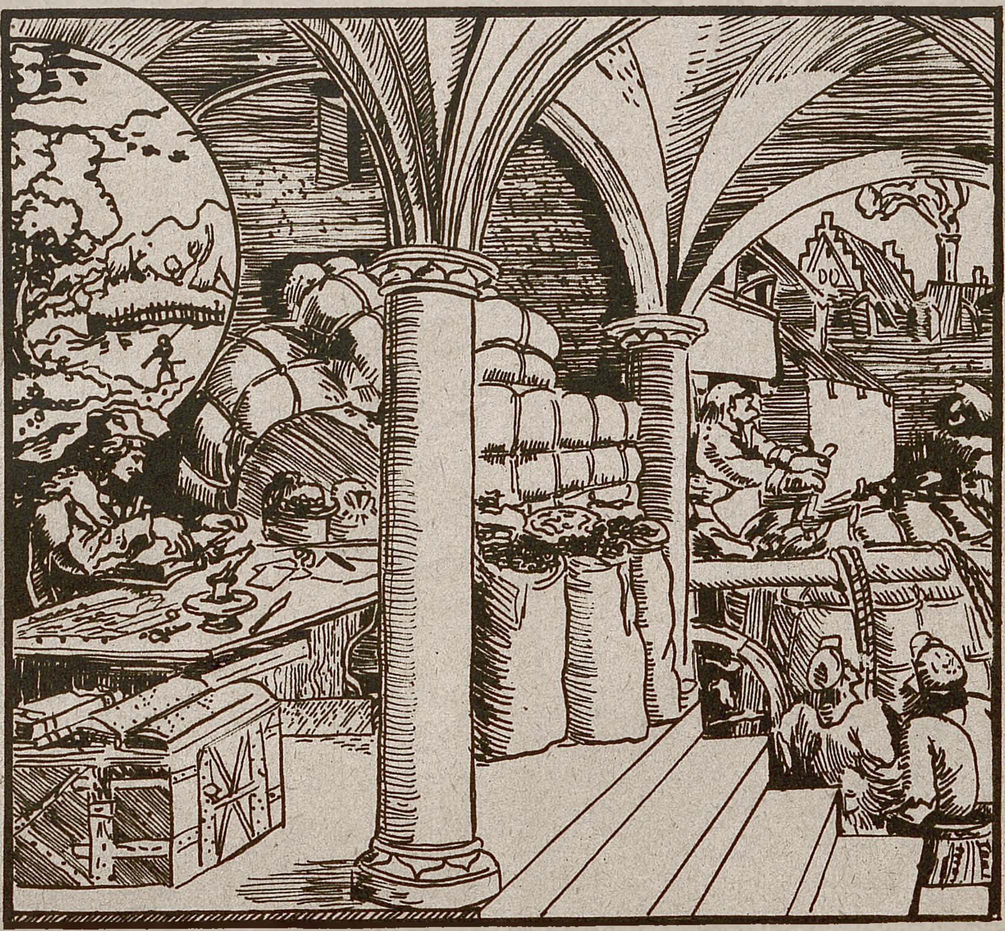
Wytwórca może poświęcić się wyłącznie produkcji i jej ulepszeniu, bo zbytem jego produktów zajmuje się handel. Gdyby handel nie wziął tej czynności na siebie, wytwórca musiałby zorganizować całą sprzedaż w terenie i przeznaczyć na to duże kapitały, które może lepiej zużytkować w produkcji. Poza tym wytwórcy nie opłaciłoby się otwierać sklepów tam, gdzie nie byłoby odpowiedniej liczby odbiorców na jego wytwory (np. nożyki do golenia). Przy pomocy handlu zaś produkt dociera do najmniejszych miejscowości.

Wytwórca sprzedaje kupcom od razu duże partie towarów, otrzymując w zamian pokrycie w gotówce czy wekslach na większe sumy, co ułatwia mu operacje pieniężne. Ryzyko zaś związane ze sprzedażą towarów, przechodzi na kupca, który może ponieść szkodę wskutek zniszczenia towaru w drodze, w czasie magazynowania, z powodu nierozsprzedania (zły sezon, brak odbiorców), lub sprzedaży ze stratą z powodu spadku cen.

Kupiec styka się stale ze spożywcami w sklepie, dowiaduje się o ich życzeniach w zakresie towarów, stara się zbadać, dlaczego klienci pewnych towarów nie kupują. O wszystkich tego rodzaju spostrzeżeniach informuje wytwórcę, który chętnie z nich korzysta i dostosowuje produkcję do wymagań spożywców. Tu znowu kupiec jest doradcą producenta.

Ten sam towar może mieć w różnych obszarach państwa różne ceny. W jednych okręgach np. rolnych, sadowniczych, może być nadmiar zboża, masła, owoców, ponad potrzeby ludności, co powoduje zniżkę ceny, w innych natomiast ludność będzie odczuwała ich brak, cena odnośnych produktów będzie wysoka. Kupiec zakupuje towar tam, gdzie jest go dużo i sprzedaje tam, gdzie jest go mało. W ten sposób handel wyrównuje różnice ilościowe towarów w całym państwie oraz przyczynia się do zmniejszenia rozpiętości cen. To samo dotyczy towarów, będących przedmiotem handlu zagranicznego.

Należy również podkreślić rolę, jaką handel odegrał i nadal odgrywa w szerzeniu cywilizacji. Cywilizować kogoś znaczy wzbudzać w nim coraz nowe potrzeby. Te potrzeby może zaspokoić produkcja. Rozprowadzenie produktów wśród jednostek nie może jednak odbyć się bez handlu. Tam zatem, gdzie zjawia się kupiec z towarami, tam zwiększa się skala potrzeb ludzi, rośnie stopa życiowa, podnosi się cywilizacja.



Wnętrze domu handlowego. Według drzeworytu z 1539 r.

Ustrój pieniężny i sposoby zapłaty

1. Historia pieniądza

Pierwotnie istniała tylko wymiana naturalna, surowa, polegająca na wymianie produktu za produkt. Wymiana ta była jednak bardzo uciążliwa. Te trudności zmusiły ludzi do używania w każdej wymianie trzeciego, pośredniczącego wytworu. Wybierano w tym celu przedmioty powszechnie znane i używane, jak muszle, orzechy kokosowe, bydło, ryż w Japonii, cegiełki herbaty w Azji środkowej, skórki futrzane, sól itp. W końcu jeszcze jeden rodzaj dóbr zwrócił na siebie uwagę ludzi i wyparł, jako środek wymiany, wszystkie inne towary we wszystkich społeczeństwach, a to kruszce (szlachetne), tj. miedź, srebro i złoto. — Kruszce te przez swe właściwości chemiczne i fizyczne, wielką wartość przy małym ciężarze, trwałość, jednogatunkowość, podzielność, trudność fałszowania — uzyskały bardzo wyraźną wyższość na wszelkimi innymi towarami i stały się ogólnym pośrednikiem w używaniu, pełniąc funkcję pieniądza. Początkowo używano złota w postaci piasku i bryłek, które ważono, później na sztabkach złota wybijano ich wartość i liczono. W ten sposób złoto z towaru, który ważono, staje się pieniądzem, który się liczy. Tak powstał pieniądz, jako dobro obiegowe, służące do pośredniczenia w wymianie oceniania wartości innych przedmiotów i gruntowania kapitałów.

2. Znaczenie pieniądza

Znaczenie pieniądza jest bardzo wielkie ze względu na szereg funkcyj podstawowych i ubocznych, jakie on spełnia:

a) jest jedynym środkiem bezpośredniego nabycia
b) jako ogólny środek płatniczy, przez państwo ustanowiony, jest jedynym środkiem zwalniania od zobowiązań pieniężnych,
c) jako ogólny pośrednik wymiany usunął trudności w wymianie dóbr,
d) w ścisłej łączności z funkcją wymiany jest jego funkcja, jako miernika wartości
e) jest środkiem tezauryzacji,
f) jest pośrednikiem w obrocie kapitałami pieniężnymi.

3. Rodzaje pieniędzy

A. Pieniądz kruszcowy

Pieniądz kruszcowy zwany monetą jest to krążek sporządzony z kruszcu, według przepisów ustanowionych przez państwo, które określają dokładnie

jego wielkość, ciężar, próbę, wartość i wygląd zewnętrzny. Czasem monety mają brzeg karbowany lub opatrzony napisem, a to celem utrudnienia obcinania i fałszowania. Zbiór tych przepisów zwie się systemem monetarnym danego państwa. Każdy system monetarny posiada dwa rodzaje monet:

a) monety główne, zwane też obiegowymi, podstawowymi, są zawsze pełnowartościowe, tzn. że wartość zewnętrzna czyli nominalna, wyrażona na monecie, jest taka sama, jak wartość wewnętrzna tj. wartość rzeczywista kruszcu, z którego jest sporządzona.

b) moneta poboczna, zwana zdawkową, bilonem, sporządzana dla drobnych wypłat, jest zawsze podwartościowa, tzn. że wartość wewnętrzna jest mniejsza od zewnętrznej. Monety zdawkowe ma prawo wybijać tylko państwo i to w ilości z góry określonej na każdego mieszkańca, np. w Niemczech 30 RM na głowę mieszkańca.

Niektóre państwa oprócz tych monet wybijają monety handlowe, zawsze pełnowartościowe, które nie mają obiegu wewnątrz kraju, lecz służą do handlu zagranicznego.

Monety obiegowe, jako pełnowartościowe, mają obrót międzynarodowy, natomiast bilon ma zastosowanie tylko w granicach państwa.

Systemy monetarne.

Pierwszą próbą ujęcia w jeden system obiegu pieniężnego był bimetalizm — system dwukruszcowy. Polega on na tym, że państwa wybijają monety głównie ze srebra i ze złota. System ten jednak nie dał się długo utrzymać, ponieważ oba te kruszce w stosunku do siebie ulegały częstym zmianom wartości, czego następstwem było ciekawe zjawisko, że w razie obniżenia się wartości jednego z kruszców, monety wyrabiane z drugiego kruszcu znikały z obiegu, jako więcej wartościowe. Jest to znane prawo Greshama i Kopernika, które stwierdza, że moneta gorsza wypiera zawsze z obiegu monetę lepszą. W końcu wszystkie państwa przeszły do systemu pojedyńczego — monometalizmu, polegającego na tym, że monety główne, wybijane są tylko z jednego kruszcu, to jest ze srebra (waluta srebrna) lub ze złota (waluta złota). W XIX wieku prawie wszystkie państwa wprowadziły system monometaliczny złoty, czyli monety główne wybijają wyłącznie ze złota, przy czym zaprowadzono wolność wybijania i wycofywania złotych monet, tzn. że każdy ma prawo wybijać monety z dostarczonych przez siebie sztab złota w mennicy państwowej za zwrotem kosztów wybicia, oraz każdemu wolno przetopić monety dla pewnych celów.

Parytet monetarny. Każde państwo wybija z 1 kg złota czystego różne ilości monet, dlatego istnieją różne monety o różnej wielkości i wartości. I tak z 1 kg czystego złota wybijają: Szwajcaria 3444,44 franków, Niemcy 2790 marek, St. Zj. A. P. 664,62 dolarów itd. Powyższe liczby połączone znakiem równości tworzą międzynarodowy parytet monetarny, czyli równię monetarną złota (tzn. że 3444,44 franków równa się 2790 marek, równa się 664,62 dolarów itd.). Parytetem więc nazywamy wartość monety, wyrażonej w innej monecie obcokrajowej z uwagi na ilość kruszcu, prawnie i faktycznie w niej zawartego.

Próba i stopa mennicza. Wybijanie monet z czystego kruszcu okazało się niepraktyczne, ponieważ kruszce są miękkie i prędko ulegały starciu. Dlatego zaczęto je mieszać z innymi metalami, dzięki czemu uzyskiwały większą twardość i ten stosunek, w jakim miesza się złoto z innymi kruszcami, nazywamy próbą menniczą. Próbę menniczą wyraża się w tysięcznych częściach, np. złoto próby 900 oznacza, że w 1000 g aliażu (stopu, mieszaniny) jest 900 g czystego złota, a 100 g innego metalu. Ilość jednostek monetarnych wybijanych z pewnej ilości kruszcu (1 kg) nazywamy stopą menniczą. Może ona być podana w stosunku do czystego złota lub do mieszaniny (stopu). Mając podaną próbę i stopę menniczą, możemy obliczyć wagę poszczególnej monety. Ze względu na to, że trudne jest wybicie monety o dokładnej wadze, a także zupełnie ścisłe zmieszanie metali, poszczególne państwa podają najwyższą granicę niedokładności co do wagi, jak i co do próby w promilach, co zwie się tolerancją lub remedium. Państwa ustalają również granicę zużycia monety, powstałą wskutek starcia, której to granicy przekroczenie powoduje wycofanie danych monet z obiegu.

B. Pieniądz papierowy

Pieniądzem papierowym nazywamy dokumenty, zastępujące pieniądz kruszcowy, które posiadają pewną wartość dlatego, że

a) albo są wymienialne na kruszce,
b) albo cieszą się powszechnym zaufaniem społeczeństwa,
c) albo wyposażone są przez państwo w kurs przymusowy i każdy musi je z tego powodu przyjmować w obrocie.

Dokumenty takie nazywamy biletami lub notami. O ile wydawane są przez państwo, zwą się biletami państwowymi albo skarbowymi, jeśli jednak wydają je banki, uprawnione do tego przez państwo, zwą się biletami bankowymi lub banknotami.

Emisja pieniędzy papierowych.

Prawo wydawania pieniędzy papierowych nazywamy przywilejem emisji biletów bankowych, a banki, które takie prawo uzyskały, zwiemy bankami emisyjnymi lub biletowymi.

Przywilej emisji był początkowo nadawany kilku bankom. Ponieważ jednak doprowadziło to do niezdrowej konkurencji, przeto wprowadzono w Europie zasadę monopolu emisyjnego, tzn., że tylko jeden bank otrzymuje od państwa taki przywilej. Tylko w Ameryce utrzymała się dawna zasada.

Zasady pokrycia.

Bilety banków emisyjnych muszą mieć pokrycie czyli odpowiednie zabezpieczenie, umożliwiające ich wymianę. Istnieją dwie zasady pokrycia: kruszcowa i bankowa.

Zasada pokrycia kruszcowego polega na tym, że każdy bilet bankowy musi mieć pełne pokrycie w monetach, sztabach lub bryłach kruszcu szlachetnego.

Zasada pokrycia bankowego natomiast postanawia, że wystarcza mieć tylko część emisji (30—50%) pokrytą kruszcem, reszta zaś może być zabezpieczona innymi krótkoterminowymi dobrymi zobowiązaniami prywatnych osób i instytucyj, np. wekslami, dewizami, banknotami innych banków biletowych itp. Czasem zezwala państwo bankowi na wydanie pewnej ilości biletów bez pokrycia, które nazywa się kontygentem biletów niepokrytych, lecz poza tym wszystkie bilety muszą mieć pełne pokrycie kruszcowe.

Inflacja — deflacja.

Banki biletowe powinny bardzo ściśle przestrzegać granicy emisji, ponieważ przekroczenie jej sprawia, że banknot, nie mając odpowiedniego pokrycia, musi mieć mniejszą wartość. Takie zwiększenie ilości banknotów bez pokrycia nazywa się inflacją, która prowadzi do deprecjacji pieniądza papierowego, tzn. do zmniejszenia się wartości banknotów. Opanowanie inflacji przywraca z powrotem wartość banknotów i sprowadza deflację, tj. drożenie pieniądza papierowego.

Bilety bankowe emituje bank tylko na podstawie i z powodu pewnych czynności bankowych, czy to eskontu czy zaliczek na papiery wartościowe itd. Żeby więc banknot dostał się do obiegu, nie wystarczy, aby sam tylko bank chciał go puścić w obieg, lecz trzeba jeszcze, żeby ktoś zdecydował się wziąć go od banku w formie pożyczki. A więc potrzeby ogółu, a nie wola banku, oznaczają wysokość emisji.

Na naszym terenie przywilej emisji banknotów posiada Bank Emisyjny z siedzibą w Krakowie i oddziałami w większych miastach. Wydaje on banknoty w wartościach po 500, 100, 50, 20, 10, 5, 2 i 1 zł. Bilon znajdujący się w obiegu wydawany jest w wartościach 50, 20, 10, 5, 2 i 1 groszy, a ponadto znajdują się jeszcze w obiegu monety zdawkowe, dawne w wartościach 1 zł niklowy oraz 2, 5 i 10 zł w srebrze.

4. Sposoby zapłaty

Pieniądz, jako ogólny środek zapłaty, jest jedynym środkiem zwalniania od zobowiązań pieniężnych.



Dawna pieczątka Zrzeszenia Kupców Krakowskich.

W jaki sposób ma być zapłata uiszczona, zależy od umowy, i zazwyczaj sposób zapłaty podany jest w ofercie i zamówieniu, dostawcy zaś zaznaczają w rachunku, w jaki sposób ma on być pokryty.

Zapłata gotówką. — Ma ona jeszcze tylko znaczenie w handlu detalicznym z klientami i w stosunkach z przedsiębiorstwami usługowymi, jak teatry, kina, kolej itd. W handlu hurtownym ma zastosowanie przeważnie zapłata kredytowa, tzn. że towar otrzymuje się zaraz, a płaci się zań po pewnym czasie, przy czym kredyt taki musi być zabezpieczony, najczęściej wekslem.

Zapłata gotówką nastąpić może przed odbiorem (prenumerata), równocześnie z odbiorem lub w krótkim czasie po odbiorze towaru. Niekiedy kupujący wpłaca część należności przy zamówieniu jako tzw. zadatek.

Zapłata przy odbiorze może nastąpić w składzie (biurze) sprzedawcy albo za zaliczeniem pocztowym lub kolejowym.

Po odbiorze towaru zapłata następuje przez:

a) posłańca, b) przekazem pocztowym, c) listem pieniężnym, d) czekiem za pośrednictwem banku lub Pocztowej Kasy Oszczędności.

N. T.



KAPITAŁ WŁASNY I OBCY W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Aby móc założyć jakiekolwiek przedsiębiorstwo lub już założone dalej prowadzić i rozwijać, potrzebuje przedsiębiorca mniejszej czy większej sumy pieniężnej, zależnie od rozmiarów i celów przedsiębiorstwa. Przy pomocy uzyskanych pieniędzy zaopatruje przedsiębiorca swe przedsiębiorstwo w różne części składowe, jak grunt czy plac, budynki, maszyny, towary, surowce, urządzenie sklepowe, biurowe, magazynowe i inne, część pieniędzy przeznacza na opłacenie personelu, czynszu, ubezpieczenia itp. Jeżeli zatem przedsiębiorca chce osiągnąć zamierzony cel, musi rozporządzać w przedsiębiostwie odpowiednimi składnikami majątkowymi oraz opłacać najęty personel biurowy czy robotniczy. Do tego jest mu potrzebny kapitał, który da mu moc rozporządzania, dysponowania rzeczami i osobami.

Kapitał w przedsiębiorstwie ma zawsze dwa oblicza: jedno kapitałowe, a drugie majątkowe. Oblicze kapitałowe, to zapotrzebowanie przedsiębiorstwa w potrzebne środki finansowe (pieniądze), oblicze majątkowe, to umiejętne dostosowanie zgromadzonych środków finansowych do prawidłowej działalności przedsiębiorstwa. Kapitał-pieniądz przekształca się w kapitał-majątek. Ten kapitał-pieniądz może wpłynąć do przedsiębiorstwa albo od samego przedsiębiorcy, albo od innych osób. Kapitał w przedsiębiorstwie jest to więc suma wartości wyrażonych w pieniądzu, która stoi do rozporządzenia przedsiębiorstwa czy to we formie kapitału własnego, czy kredytu.

Mamy zatem w przedsiębiorstwie dwa pojęcia: kapitał i majątek. Kapitał, to wkłady przedsiębiorcy lub innych osób, majątek to rzeczy (nieruchome i ruchome) i różne inne wartości (weksle, gotówka, papiery wartościowe, należności). Pomiędzy kapitałem a majątkiem w przedsiębiorstwie istnieje silny związek, bo kapitał umożliwia przedsiębiorcy zaopatrzenie się w majątek. Kapitał jest zawsze równy majątkowi i odwrotnie. Jeżeli zwiększy się majątek (o zyski) lub zmniejszy (o straty), tak samo zwiększy się, względnie zmniejszy, kapitał.

Jeżeli kapitał w postaci wkładu przyjmuje potem formę różnych składników majątkowych, to tym samym ci, którzy ten wkład dali, mają roszczenia do majątku przedsiębiorstwa. Stąd kapitał w przedsiębiorstwie określa, kto i w jakiej wysokości ma prawo do majątku przedsiębiorstwa. Gdy przedsiębiorca zakłada przedsiębiorstwo, daje wkład pewnej sumy pieniężnej, a gdy zakupi towar na kredyt lub pożyczy pieniądze w banku, dopuszcza do swego przedsiębiorstwa cudze wartości, które uczestniczą również w części majątku przedsiębiorstwa. Stąd powstaje podział kapitału w przedsiębiorstwie na kapitał własny i obcy, zależnie od tego, czy pochodzi od właściciela czy też od osób, stojących poza przedsiębiorstwem.

Kapitał własny jest to kapitał, będący własnością przedsiębiorcy. Najważniejszą część kapitału własnego stanowi kapitał zakładowy, zwany też założycielskim, choć ten drugi termin jest aktualny tylko w chwili założenia przedsiębiorstwa. W przedsiębiorstwie pojedyńczym nazywa się wkładem przedsiębiorcy, w spółce jawnej i komandytowej wkładami spólników, w spółce z ogr. odp. i spółdzielni kapitałem udziałowym, w spółce akcyjnej kapitałem akcyjnym. Kapitał zakładowy ma za zadanie służyć jako środek zaopatrzenia przedsiębiorstwa we wszystkie potrzebne narzędzia pracy, umożliwiające osiągnięcie celu, służy dalej do przyciągania kapitałów obcych, a także jako rękojmia dla uzyskanych kredytów. Poza tym tkwi w kapitale zakładowym moc rozporządzania przedsiębiorstwem, bo kto ma kapitał zakładowy, ten ma i przedsiębiorstwo oraz wpływ na bieg jego spraw. Kapitał zakładowy ponosi też ryzyko prowadzenia przedsiębiorstwa: może dać zyski, a także przynieść i stratę.

Kapitał zakładowy nazywa się też kapitałem związanym, gdyż zmiany jego wysokości nie są tak proste. W spółce akcyjnej oraz z ogr. odp. podwyższenie kapitału wymaga uchwały walnego zgromadzenia, w spółce jawnej potrzeba na to zgody wszystkich wspólników, w spółce akcyjnej nie można zażądać zwrotu udziału akcyjnego, można najwyżej akcje sprzedać na rynku. Tylko przedsiębiorca pojedynczy może sam i dowolnie decydować o swoim kapitale.

Drugim rodzajem kapitału własnego jest kapitał zasobowy czyli rezerwowy. Służy on jako rezerwa ogólna na pokrycie strat, powstałych z ogólnego prowadzenia przedsiębiorstwa albo jako rezerwa specjalna na pokrycie specjalnych wydatków, jak nowe inwestycje, nadzwyczajne podatki, wypłata dywidendy, jako samoubezpieczenie się i inne. Rezerwy mają pokrycie w majątku przedsiębiorstwa i powstają albo na mocy dobrowolnej uchwały wspólników czy na podstawie statutu przedsiębiorstwa, i są to rezerwy statutowe, albo wskutek przepisu ustawy, która nakazuje tworzenie takich rezerw, i są to rezerwy ustawowe. Normy prawne o spółce akcyjnej nakazują tworzyć kapitał zapasowy, do którego przelewa się przynajmniej 8% rocznie od czystego zysku tak długo, dopóki kapitał ten nie osiągnie przynajmniej ⅓ część kapitału akcyjnego. Kapitał rezerwowy powstaje z odpisów czystego zysku. Rezerwy mogą być jawne, jeżeli pomieszczone są w pasywach bilansu, albo ciche, nieuwidocznione w nim, a ukryte pod postacią niższego oszacowania składników majątkowych przedsiębiorstwa. Kapitał rezerwowy służy również do przyciągania kapitałów obcych oraz jako rękojmia dla udzielających kredytu, bo wysoki stan rezerw jest dowodem solidnych podstaw majątkowych i dobrej gospodarki danego przedsiębiorstwa. Zanim strata majątkowa naruszy kapitał własny i obcy, to wpierw dotknie ona rezerwy. Dla dających pożyczki ważny jest właśnie stosunek sumy kapitału zakładowego i rezerw do kapitałów

obcych, bo te narażone są na straty dopiero po wyczerpaniu się kapitału własnego.

W pasywach bilansu można spotkać wśród kapitałów własnych kapitał albo fundusz amortyzacyjny. Nie jest to żadna rezerwa, bo nie powstaje z odpisów ze zysku lub innych wpływów, tylko jest pozycją czysto rachunkową, której odpowiednikiem po stronie aktywów jest pełna wartość nieruchomości i ruchomości, od których obliczono amortyzację czyli zużycie w wysokości kapitału amortyzacyjnego. Przez odjęcie go od wartości nieruchomości i ruchomości otrzymamy faktyczną wartość tych składników majątkowych na dzień sporządzania bilansu. Gdybyśmy w stan czynny bilansu wstawili faktyczną wartość nieruchomości i ruchomości, kapitał amortyzacyjny musiałby z pasywów zupełnie zniknąć, choć rezerwy pozostałyby nadal.

Kapitał obcy, jak nazwa wskazuje, pochodzi nie od przedsiębiorcy, ale od osób, stojących na zewnątrz przedsiębiorstwa. Dla przedsiębiorstwa kapitał obcy jest niczym innym, jak zobowiązaniem czyli długiem. Każde prawie przedsiębiorstwo posługuje się kapitałem obcym, którego wysokość zależy od rodzaju i wielkości przedsiębiorstwa. Kapitał obcy, tak samo jak własny, służy do pracy w przedsiębiorstwie, ma ułatwić osiągnięcie celu. Obce kapitały wpływają do przedsiębiorstwa najczęściej we formie kredytu. Przedsiębiorca zobowiązuje się zapłacić sumę kredytową w przyszłości w oznaczonym czasie. Zależnie od czasu, na jaki kredyt został udzielony, rozróżnia się kredyt krótko- i długoterminowy. Kredyt krótkoterminowy powinien być zwrócony po upływie kilku miesięcy, z reguły jest on 3-miesięczny, choć może być i dłuższy, 6-mies. lub roczny (zakup przez spółdzielnię rolniczą nawozów sztucznych). Kredyt długoterminowy rozciąga się na okres kilkunastu czy kilkudziesięciu lat, najwyżej do 40 lat. Kredyt krótkoterminowy pochodzi od dostawców albo od instytucyj kredytowych. Pierwsi udzielają kredytu towarowego książkowego względnie wekslowego wskutek przeprowadzonej transakcji sprzedaży towaru, drudzy kredytu pieniężnego wskutek zawartej umowy o pożyczkę. Z instytucyj kredytowych wchodzą w rachubę banki, spółdzielnie kredytowe, kasy oszczędności. Pożyczki bankowe mają głównie charakter kapitałów wyrównujących przejściowe dysproporcje między zobowiązaniami a płynnymi środkami przedsiębiorstw, albo uzupełniających wysokość kapitałów potrzebnych do obrotu. Kredyty krótkoterminowe występują jako: kredyt dyskontowy, lombardowy (oba najwyżej 3-mies.), w rachunku bieżącym (dłuższe jak 3 miesiące), w handlu zagranicznym jako kredyt rembursowy i jako zaliczkowanie towaru będącego w drodze. Kredyt lombardowy otrzymuje się za odpowiednią ilość złożonych papierów wartościowych, rzadko przedmiotów złotych czy biżuterii. Natomiast kredyt w rachunku bieżącym otwarty jest do pewnej wysokości i zabezpieczony papierami wartościowymi, towarami, nieruchomościami. Jest on kredytem bezterminowym, każdej chwili wypowiedzianym przez bank. Kredyt długoterminowy przybiera formę kredytu hipotecznego oraz obligacyjnego. Kredyt hipoteczny otrzymuje przedsiębiorstwo pod zastaw nieruchomości; wpisuje się go do ksiąg gruntowych. Przyczyny takiego kredytu mogą być różne: potrzebny kapitał do obrotu, obciążenie zakupionego gruntu lub budynku resztującą ceną kupna, przeprowadzenie inwestycyj. Kredyt obligacyjny polega na wypuszczaniu przez przedsiębiorstwo obligacyj, które lokuje na rynku. Spółki akcyjne za zezwoleniem państwa mają prawo wypuszczać takie papiery wartościowe, które służą również do zdobycia nowych sum dla rozszerzenia przedsiębiorstwa, dla spłacenia starej pożyczki zaciągniętej na gorszych warunkach, dla spłaty długu bankowego. Jako zabezpieczenie służy cały majątek przedsiębiorstwa. Spółka akcyjna mogłaby osiągnąć dodatkowy kapitał przez podwyższenie kapitału akcyjnego, lecz wówczas dopuszcza nowych ludzi do udziału w zyskach, podczas gdy wydając obligacje płaci tylko odsetki jako zwyczajny dłużnik. Udzielanie przez bank kredytu przedsiębiorstwu jest dowodem jego siły i rentowności.

Czasami przedsiębiorca korzysta także z kredytu prywatnego kapitalisty za zabezpieczeniem rzeczowym czy wekslowym, czy też tylko na skrypt dłużny. Korzystanie z kapitałów obcych nie jest darmowe, ale kosztuje. Przedsiębiorca płaci odsetki kredytowe w cenie kredytowej towaru czy też jako sumę pieniężną od zobowiązań pieniężnych.

Całość kapitału własnego i obcego w przedsiębiorstwie nazywa się kapitałem operacyjnym.

Ważny jest stosunek kapitałów obcych do własnych, bo im niższa jest suma pierwszych, tym przedsiębiorstwo jest więcej samodzielne. Kredyt kosztuje, stąd wysokie odsetki zmniejszają rentowność przedsiębiorstwa, powodują mniejszy dochód na jednostkę kapitału własnego. Dlatego przedsiębiorstwo, wymagające większych i kosztowniejszych urządzeń, winno mieć odpowiedni kapitał własny, od którego odsetek się płaci, a zysk niekoniecznie musi się rozdzielić. Kapitał obcy natomiast winien być mniejszy. Odwrotnie wygląda sprawa w bankach, gdzie właśnie chodzi o skupienie jak największych kapitałów obcych, co znowu jest dowodem zaufania do banku tych, co tam swe kapitały lokują. Przedsiębiorstwo handlowe nie potrzebuje wysokiego kapitału własnego, bo operuje w dużej mierze obcym (kredyt).

Powiedzieliśmy poprzednio, że kapitał określa, kto i w jakiej wysokości ma pretensje do majątku przedsiębiorstwa. Poświęćmy teraz parę chwil uwagi pojęciu majątku. Majątek w przedsiębiorstwie, to rzeczy i prawa zespolone w obrębie danego przedsiębiorstwa w jedną celową całość. Ostatnie słowa wskazują na to, że poszczególne składniki majątkowe przedsiębiorstwa są pod względem swego rodzaju i ilości nie dziełem przypadku, ale wynikiem planowej działalności przedsiębiorcy.

Majątek dzieli się na:

Majątek stały: są to rzeczy, służące do działalności w przedsiębiorstwie, przy czym używanie

ich nie polega na natychmiastowym ich zniszczeniu lub zmianie postaci. Majątek stały dzieli się na ruchomy, obejmujący sprzęt biurowy, narzędzia i maszyny przenośne, oraz nieruchomy, do którego należą budynki, maszyny wmurowane w grunt, grunta, lasy, place. Jedne z nich, jak grunta i budynki, zużywają się wolno i w małym stopniu; inne, jak maszyny wykazują zużycie szybkie. Majątek stały winien być pokryty przez kapitał własny.

Majątek obrotowy: są to rzeczy i prawa, przeznaczone do obrotu, który powoduje zmianę ich postaci, niekiedy i wartości. Należą tu surowce, półfabrykaty, gotowe produkty, materiały pomocnicze, towary w sklepie, wierzytelności książkowe, weksle, obce papiery wartościowe (gotówka-surowiec-półfabrykat-fabrykat-weksle-dyskont). Majątek obrotowy w handlu, bankowości i mniejszym przemyśle bywa niemal w całości pokryty przez kapitał obcy.

Majątek płynny obejmuje takie wierzytelności, które można bez trudności, szybko i bez większych strat, zamienić na pieniądze. Należy tu gotówka w kasie, na rachunkach bieżących w bankach, w P.K.O., waluty obce, papiery wartościowe, o ile zaraz mogą znaleźć nabywców. Majątkiem płynnym jest zatem pieniądz, za który każdej chwili można nabyć rzeczy czy prawa, jest on ruchliwy, stąd nazwa płynny. Płynność majątku na duże znaczenie i dla przedsiębiorcy i dla wierzycieli. Przedsiębiorcy daje swobodę ruchów oraz umożliwia wykorzystanie dobrej koniunktury, wierzycielom zaś zapewnia szybkie zaspokojenie ich roszczeń. Pewność tego zwrotu zależy od stosunku majątku płynnego do zobowiązań przedsiębiorstwa.

Suma majątku stanowi majątek brutto. Różnica między majątkiem brutto a kapitałami obcymi nazywa się majątkiem netto.

Kapitał i majątek przedsiębiorstwa zestawia się w bilansie po przeciwnych stronach: majątek w aktywach, kapitał w pasywach. W tym zestawieniu znajduje należyty wyraz twierdzenie, że kapitał określa, kto i w jakiej wysokości ma prawo do majątku przedsiębiorstwa. Jeżeli majątek brutto przewyższa cały kapitał, czyli gdy aktywa wykazują nadwyżkę nad pasywami, przedsiębiorstwo wykazuje za dany rok obrachunkowy zysk, w przeciwnym wypadku będzie strata.

Strukturą majątkową i kapitałową przedsiębiorstwa zajmuje się analiza bilansów, której przedmiotem jest trafne odczytywanie bilansów, wnioskowanie z nich o stanie materialnym przedsiębiorstwa oraz wykrywanie prawdy bilansowej. Ci, których interesują poruszone w tym artykule zagadnienia, winni szukać uzupełnienia wiadomości w dobrych książkach o organizacji przedsiębiorstw oraz w książkach o analizie bilansów.

T. Mal.

Umowa kupna-sprzedaży

Kupiec detalista, prowadząc sklep, zawiera różne umowy. Należy do nich umowa z właścicielem domu o najem pomieszczenia na sklep, umowa z pracownikami o wykonywanie określonych czynności, umowa z towarzystwem ubezpieczeń w zakresie ubezpieczenia towarów, szyby wystawowej, kasy, umowa ze spółdzielnią kredytową o kredyt pieniężny, umowy z dostawcami o kupno towaru, z konsumentami o sprzedaż towaru. Umowy te pociągają dla kupca i drugiej strony uprawnienia i obowiązki, określone przepisami prawa.

Ponieważ przedmiotem działalności kupca jest kupno towaru celem dalszej sprzedaży, zawiera on ciągle umowy kupna-sprzedaży z jednej strony z dostawcami, z drugiej z konsumentami. Co jest treścią tych umów? Według prawa umowa sprzedaży polega na tym, że jedna osoba tzw. sprzedający, zobowiązuje się przenieść na własność towar na drugą osobę, tzw. kupującego, ten zaś zobowiązuje się zapłacić określoną cenę. Kupiec jest zarazem kupującym i sprzedającym. Ze względu na to, że dobra organizacja zakupu jest dla kupca bardzo ważna, omówione będzie zawarcie umowy sprzedaży przez kupca z jego dostawcami. Kupiec powinien znać dobrze wszystkie przepisy prawne, dotyczące zakupu towarów, aby uniknąć strat. Znaleźć je może w kodeksie zobowiązań i w kodeksie handlowym.

I. Zawarcie umowy kupna-sprzedaży

Oferta

Nim dojdzie do zawarcia przez kupca umowy kupna-sprzedaży, chciałby on wiedzieć, na jakich warunkach będzie mógł nabyć towar od dostawcy. Zwraca się zatem do niego z zapytaniem o warunki dostawy. Dostawca składa ofertę czyli ustne lub pisemne oświadczenie, obejmujące wszystkie istotne postanowienia, na których podstawie kupiec mógłby towar zamówić. Oferta powinna zatem zawierać:

a) rodzaj, jakość, ilość i cenę towaru,
b) termin, sposób i miejsce dostawy,
c) termin, sposób i miejsce zapłaty.

Oferta, złożona ściśle określonej osobie z podaniem warunków, wiąże oferenta (dostawcę), tzn. w razie przyjęcia ich przez adresata (kupującego), będzie musiał oferent warunków dotrzymać. Jak długo oferta wiąże? Do terminu w ofercie oznaczonego, np. do końca bieżącego miesiąca, przez 10 dni, do 20 kwietnia itp. Jeżeli nie ma podanego terminu, a ofertę złożono ustnie lub telefonicznie, przestaje wiązać, jeżeli nie będzie przyjęta natychmiast. Złożona zaś pisemnie lub telegraficznie wiąże tak długo, jak długo oferent może oczekiwać odwrotnej odpowiedzi. Oferent musi zatem czekać przez czas potrzebny na dojście oferty do adresata oraz na otrzymanie od niego odpowiedzi. Ofertę składa się

bowiem po to, aby umowa doszła zaraz do skutku. Cena, podana na towarze w oknie wystawowym, wiąże kupca.

Oferta niewiążąca

Kupiec otrzymuje często od dostawców cenniki, próbki towarów, prospekty, czyta ich ogłoszenia w gazecie. Czy tego rodzaju oświadczenia dostawców wiążą ich? Prawo postanawia, że wszelkiego rodzaju ogłoszenia, reklamy, cenniki, wiadomości o podaży i popycie, skierowane do ogółu lub do poszczególnych osób, uważa się nie za ofertę, ale za zaproszenie do rozpoczęcia rokowań. Nie wiążą one zatem oferenta. Jeżeli kupiec zamówi towar na podstawie cennika, to od dostawcy zależy, czy towar wyśle czy nie. Może zamówienia nie wykonać, powołując się na zwyżkę ceny, brak towaru na składzie, liczne zamówienia i kupiec nie może mieć żadnych pretensyj do dostawcy. Praktyka nazywa je niesłusznie ofertami niewiążącymi w odróżnieniu od ofert zwyczajnych, wiążących. Słowo oferta oznacza zawsze postanowienia, które wiążą.

Oferent może nie wiązać się tym, co w ofercie podał, jeżeli napisze: „oferujemy bez zobowiązania", „bez obliga", „jak długo zapas starczy" (zwyżka cen, niepewna sytuacja na rynku).

Odwołanie oferty

Oferent może odwołać ofertę, tzn. zwolnić się od tego, co w niej podał, jeżeli zawiadomienie o odwołaniu dojdzie do wiadomości adresata przed otrzymaniem lub jednocześnie z otrzymaniem oferty. Odwołanie wysyła się najczęściej drogą telegraficzną, listem ekspresowym lub telefonicznie. Przyczyny odwołania: nagła zwyżka cen, niemożność dotrzymania terminu dostawy i inne.

Przyjęcie oferty

Kupiec, który otrzymał ofertę, rozważa gruntownie pod względem gospodarczym i prawnym, czy warunki kupna są dla niego dogodne. Jeżeli mu odpowiadają, przyjmuje ofertę, zawiadamiając o tym oferenta. Przyjęcie oferty winno być wysłane w terminach wyżej przy ofercie podanych. Jeżeli oferta jest listowna, a nie zawiera terminu wiążącego, powinien kupiec dać odpowiedź listem zaraz, przy ofertach telegraficznych telegramem. W każdym wypadku musi kupiec uważać, aby tak wysłać przyjęcie oferty, aby ono na czas doszło do wiadomości dostawcy. W przeciwnym wypadku dostawca może powołać się na to, że przyjęcie oferty otrzymał za późno, nie ma więc obowiązku wykonać zamówienia.

Gdy oferta kupcowi nie odpowiada, nie musi o tym zawiadamiać oferenta. Milczenie uchodzi tu za odrzucenie oferty.

Może się zdarzyć, że kupiec wysłał przyjęcie oferty we właściwym czasie, ale doszło ono do wiadomości oferenta w terminie spóźnionym, bo list szedł pocztą dłużej, niż normalnie. W takim wypadku oferent może zamówienia nie wykonywać, lecz musi niezwłocznie zawiadomić kupca, że przyjęcie



Umowa kupna-sprzedaży. Według drzeworytu z 1478 r.

oferty przyszło w terminie spóźnionym i nie jest już ofertą związany. Jeżeli oferent nic nie odpisze, to znaczy, że zamówienie wykona. Milczenie uchodzi tu za przyjęcie zamówienia.

Odwołanie przyjęcia oferty

Kupiec, który ofertę przyjął, może przyjęcie odwołać. Termin i sposób odwołania jest taki sam, jak przy odwołaniu oferty. Przyczyny odwołania przyjęcia oferty: możność kupna gdzieindziej po niższej cenie; odbiorcy, na których liczył, wycofali się z kupna.

Zmiana warunków oferty

Zdarza się w handlu, i to często, że kupiec chętnie by skorzystał z oferty, gdyby mógł uzyskać od dostawcy zmianę niektórych warunków kupna, np. obniżenie ceny, dłuższy kredyt, większy rabat itp. W tym celu nawiązuje z dostawcą rokowania (pertraktacje, układy), które są niczym innym, jak składaniem nowej oferty, a którą dostawca może przyjąć lub odrzucić. Pertraktacje trwają tak długo, aż dojdzie do ostatecznego uzgodnienia warunków i zawarcia umowy kupna, albo też pertraktacje rozbiją się.

Umowa sprzedaży składa się zatem z dwu części: z oferty oraz z jej przyjęcia. Ofertę może składać tak sprzedający jak i kupujący. Jeżeli kupiec zwróci się do dostawcy o ofertę, to jest to propozycja do zawarcia umowy. Odpowiedź dostawcy będzie ofertą sprzedaży, którą kupiec przyjmuje lub nie. Jeżeli zaś kupiec zamawia towar na podstawie cennika, jest to oferta kupna, którą dostawca może przyjąć lub odrzucić.

Obecnie należy rozważyć, jakie są następstwa prawne umowy sprzedaży.

II. Skutki prawne umowy sprzedaży

Miejsce wykonania umowy

Jest to miejsce, w którym umowa winna być wykonana, tzn. sprzedający winien wydać towar kupującemu, ten zaś zapłacić należną sumę. Ma ona dla obu stron doniosłe znaczenie, bo z chwilą wydania towaru przez sprzedającego przechodzi na kupującego niebezpieczeństwo utraty lub uszkodzenia towaru oraz wszystkie korzyści i ciężary z nim związane. Miejscem wykonania umowy może być siedziba przedsiębiorstwa sprzedającego lub kupującego, albo

inne miejsce np. port, stacja graniczna. Zależy to od umowy. Najczęściej spotyka się umowy, w których strony nie oznaczyły miejsca wykonania umowy, wówczas jest nim zawsze siedziba przedsiębiorstwa sprzedającego. Jeżeli sprzedający ma przesłać towar kupującemu, uważa się, że został mu wydany, gdy sprzedający odda towar celem przewiezienia osobie lub zakładowi, zajmującemu się zawodowo przewozem towaru (kolej, poczta, spedytor). Dlatego dostawca pisze we fakturze: „wysłaliśmy na rachunek i niebezpieczeństwo Pana". Sprzedający winien z należytą starannością dokonać wyboru osoby lub zakładu, którym poleca przesłanie towaru.

Na oznaczenie miejsca wykonania umowy używa się w handlu słowa: loko, które zarazem podaje, kto ponosi koszty przewozu towaru. Np. kupiec krakowski zamawia towar w Warszawie. Jeżeli miejscem wykonania umowy będzie (loko) Warszawa, towar idzie koleją na ryzyko kupującego i on płaci przewóz; gdy będzie nim (loko) Kraków, sprzedający ponosi ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru podczas przewozu oraz opłaca koszty przewozu.

Jeżeli zaś chodzi o przesłanie należności za towar, to kupujący obowiązany jest przesłać sumę pieniężną (weksel) sprzedającemu na swój koszt i niebezpieczeństwo.

Dostawca winien nie tylko wydać kupującemu towar w miejscu wykonania umowy, ale wydać go także w umówionym terminie, np. 20 maja, za miesiąc, w ciągu dwu tygodni. Gdy nie ma określonego terminu, wydanie towaru następuje po otrzymaniu zamówienia z uwzględnieniem interesów kupującego.

Odbiór towaru

Obowiązkiem kupującego jest towar odebrać. Może to nastąpić w magazynie sprzedającego, albo na kolei, na poczcie, u spedytora, w sklepie kupca. Kupujący winien bez zwłoki zbadać towar w czasie i w sposób przyjęty w stosunkach handlowych przy towarze tego rodzaju. Zbadanie ma na celu stwierdzenie, czy towar wysłano zgodnie z zamówieniem. Jeżeli kupujący stwierdzi tę zgodność, wówczas towar przechodzi na jego własność bez względu na to, czy towar jest zapłacony czy nie. Gdy natomiast dostrzeże wady fizyczne (stęchły mak, nierówne tkanie materii, nadpsute owoce) albo gdy dostarczono towar inny, niż zamówiono (zamiast noży o ostrzach nierdzewnych noże rdzewne), winien kupupujący zawiadomić o tym bezzwłocznie sprzedającego. Jeżeli wada wyszła na jaw dopiero później (nieświeże konserwy w puszkach, zepsuty ocet we flaszkach) kupujący powinien zawiadomić sprzedającego bezzwłocznie po jej wykryciu. W tym wypadku wzmianka we fakturze „reklamacje przyjmuje się tylko do dni 8" nie ma żadnego prawnego znaczenia. Gdy kupujący stwierdzi uchybienia w wykonaniu zamówienia i zawiadamia o tym sprzedającego, powiadamy, że reklamuje towar, nie przyjmuje go, stawiając go do dyspozycji dostawcy. Do zawiadomienia wystarczy wysłanie pisma lub telegramu. Zaniedbanie reklamacji we właściwym czasie powoduje utratę praw, wynikających z reklamacji towaru.

Postawienie towaru do dyspozycji dostawcy

Kupiec, który stawia nieprzyjęty towar (całość lub część) do dyspozycji dostawcy, mieszkającego w innej miejscowości, nie może go odesłać bez uprzedniego porozumienia się z dostawcą, co ma z towarem zrobić. Kupiec winien przez ten czas zaopiekować się towarem, przechować go na koszt sprzedającego (u siebie lub gdzieindziej) tak długo, aż otrzyma jego dyspozycję. Jeżeli towar psuje się lub może wkrótce ulec zepsuciu, kupujący ma obowiązek towar sprzedać drogą publicznej licytacji, aby w ten sposób uchronić dostawcę od większych strat. W wypadkach, gdy dostawca zwleka z rozporządzeniem towarem lub gdy jego przechowanie wymaga kosztów, na które nie ma pokrycia (przechowanie u kogoś za opłatą, wynajęcie magazynu), kupujący może albo towar sprzedać drogą publicznej licytacji albo odesłać towar dostawcy na jego koszt i niebezpieczeństwo.

W razie reklamacji towaru niezgodnego z zamówieniem we właściwym czasie kupujący ma prawo żądać od dostawcy:

a) odstąpienia od umowy, co pociąga za sobą zwrot towaru dostawcy oraz żądanie od tegoż ewentualnie uregulowanej już należności (otrzymał naprzód, pobrał za zaliczeniem) z odsetkami ustawowymi, albo

b) obniżenia ceny, bonifikata (zanieczyszczony mak) albo

c) dostarczenie towaru właściwego w miejsce wadliwego (farba w tubach jest wyschnięta),

d) dostawy uzupełniającej, jeżeli towaru było za mało (zamiast 25 kg miodu tylko 23),

e) nieprzyjęcia nadwyżki, jeżeli towaru było za dużo,

f) wynagrodzenia szkody w każdym z powyższych wypadków, jaką poniósł kupujący wskutek niewłaściwego wykonania umowy kupna, np. nie otrzymał właściwych książek, przez co stracił zysk, jaki by osiągnął przy sposobności rozpoczęcia roku szkolnego.

Zwłoka w wykonaniu umowy

Zwłoka w wykonaniu umowy polega na tym, że kupujący albo dostawca nie spełnia w terminie obowiązków wynikających z umowy kupna. Dostawca może dopuścić się zwłoki w dostawie towaru lub w przyjęciu zapłaty, odbiorca zaś w odbiorze towaru lub w zapłacie za towar.

Zwłoka dostawcy

Zwłoka w dostawie.

Dostawca popada tu w zwłokę, jeżeli nie wysyła towaru w terminie, lub w ogóle nie załatwia zamówienia. Przyczyną zwłoki może być przeoczenie terminu dostawy, nadmiar otrzymanych zamówień, brak surowca, chęć wycofania się z umowy, chwilowy brak towarów na składzie i inne. Jeżeli natomiast dostawca opóźnia wysłanie towaru z powodu siły wyższej jak pożar, powódź, strajk, działania wo-

jenne, rekwizycja towaru przez władze, zakaz wysyłania towaru i inne, to nie popada przez to w zwłokę, bo działania te nie są wynikiem jego winy.

Jeżeli termin dostawy nie był w umowie oznaczony, a dostawca zwleka z wysłaniem towaru, kupujący powinien, jeżeli chce zabezpieczyć swoje prawa, ustanowić dodatkowy termin dostawy, np. do końca tygodnia, w ciągu 5 dni, i zawiadomić dostawcę, że po tym terminie towaru nie przyjmie. Jeżeli w tym dodatkowym terminie dostawca nie dostarczy towaru, popada w zwłokę, a wówczas kupujący może:

a) odstąpić od umowy,

b) po uprzednim zawiadomieniu listem poleconym nabyć towar tego samego gatunku na koszt dostawcy oraz żądać wyrównania różnicy ceny tytułem odszkodowania.

Jeżeli termin dostawy był w umowie ściśle oznaczony (do 10 czerwca, w ciągu 10 dni), kupujący nie potrzebuje ustanawiać dodatkowego terminu dostawcy. Tym samym może odstąpić od umowy, chyba że bezzwłocznie po upływie terminu zawiadomi dostawcę, że obstaje przy wykonaniu umowy.

W każdym z tych wypadków kupujący ma prawo domagać się odszkodowania za straty, które poniósł wskutek zwłoki dostawcy.

Zwłoka w przyjęciu zapłaty.

Ma miejsce wówczas, gdy dostawca nie przyjmuje zapłaty, co w praktyce jest wypadkiem rzadkim. Kupujący może wówczas złożyć cenę kupna do depozytu w sądzie aż do rozstrzygnięcia sporu z dostawcą, przez co zwalnia się od płacenia odsetek zwłoki.

Zwłoka kupującego

Zwłoka w odebraniu towaru.

Zachodzi wtedy, gdy kupiec uchyla się od przyjęcia towaru, np. kupił gdzieindziej taniej, brak mu pieniędzy na wykupno towaru i inne.

W razie zwłoki kupującego dostawca może:

a) wyznaczyć kupującemu termin, do którego winien towar odebrać, w przeciwnym razie odstępuje od umowy.

b) oddać towar na przechowanie na koszt i niebezpieczeństwo kupującego i wystąpić z żądaniem zapłaty sumy rachunku,

c) sprzedać towar na rachunek kupującego po uprzednim zagrożeniu listem poleconym. Sprzedaży dokonuje się drogą publicznej licytacji przez komornika lub na giełdzie przez maklera. Z osiągniętej ceny sprzedaży należy wprzód pokryć koszty sprzedaży, potem daniny publiczne, resztę zaś otrzymuje dostawca. Jeżeli ten poniesie stratę, może domagać się jej wyrównania od kupującego. O dokonanej sprzedaży winien dostawca zawiadomić kupującego.

W każdym z tych wypadków może dostawca domagać się odszkodowania za straty, które poniósł wskutek zwłoki kupującego.

Zwłoka w zapłacie

Polega na tym, że kupujący nie płaci rachunku w terminie. Dostawca może domagać się od niego zapłaty sumy faktury oraz odsetek ustawowych tytułem odszkodowania za opóźnienie. *T. Mal.*

Szanuj kalki maszynowe!

Reichsausschuss für Wirtschaftliche Verwaltung (AWV) przy RKW opublikował następujące przepisy oszczędnego stosowania kalk maszynowych:

1. Kalki przechowywać w suchych, niezbyt nagrzanych pomieszczeniach, chronić je od wilgoci, słońca i gorąca (trzymać z dala od grzejników).
2. Wydawać kalki maszynowe poszczególnym biurom tylko w ograniczonej ilości w pudełkach lub w specjalnie w tym celu przewidzianych teczkach.
3. Dla formatu papieru maszynowego A 6 (105 × 148 mm) i A5 (148 × 210 mm) używać kalk tego samego formatu. Spisane po środku kalki formatu A4 (210 × 297 mm) przepołowić i zużytkować jeszcze do mniejszych formatów papieru maszynowego.
   Jeżeli nie ma się pod ręką odpowiednich pasków kalki dla zczepionych potrójnie pocztówek, używać kalki formatu A4, zakładając ją w ten sposób, że raz piszemy po lewej, a drugi raz po prawej stronie kalki.
4. Chronić kalki przed uszkodzeniem i zmięciem; należy więc:
   a) przy wciąganiu do maszyny papieru poprzekładanego kalkami posługiwać się specjalnymi chwytaczami do kalk, które często znajdują się w pudełkach z kalkami lub które można sobie z łatwością samemu sporządzić (ułatwiają one założenie papieru do maszyny, zapobiegają pomięciu i pofałdowaniu się kalki, dzięki czemu druk na przebitkach jest wyraźniejszy.
   b) po wyjęciu z maszyny odłożyć kalki zaraz do przeznaczonej dla nich teczki, ażeby nie uległy uszkodzeniu, co obniżyłoby ich zdatność do użytku. Uporządkować kalki w teczce według stopnia spisania.
5. Zważać na jak nadalej idące wyzyskanie kalki, a więc:
   a) przestrzegać przy dużej ilości odbitek, aby zaraz za oryginałem nakładać kalki więcej spisane, a lepsze kalki rezerwować na dalsze odbitki.
   b) co jakiś czas odwracać kalki przy zakładaniu o 180°, aby spisać je równomiernie od górnej i dolnej krawędzi.
   c) przy kalkach używanych do pisania druków z kilkowierszowymi odstępami (np. przy pisaniu projektów lub tekstu do druku przy stosowaniu większego odstępu wierszowego niż normalny) oderwać od górnej krawędzi wąski pasek, wysokości liter maszyny, ażeby wyzyskać niezapisane jezcze paski kalki pomiędzy spisanymi już wierszami.
   d) kalki do jednorazowego użytku wyjąć ostrożnie

z druków i kilkakrotnie jeszcze użyć do innych prac przebitkowych.

e) wysortować tylko rzeczywiście całkowite spisane kalki!

6. Celem uzyskania dobrze czytelnych odbitek często czyścić czcionki maszyny i dostosowywać każdorazowo uderzenie do pisanej ilości odbitek. Przy sporządzaniu wielu odbitek używać maszyn z twardymi wałkami i zakładać na wałek tzw. ochraniacz wałka.

ZAPŁATA

Umowa kupna-sprzedaży ustala sposób zapłaty kwoty rachunku. Pobrane towary mogą być zapłacone gotówką przy odbiorze towaru lub też w późniejszym terminie; mówimy wtedy, że towar sprzedano na kredyt. Kredyt może być otwarty, tak zw. książkowy, i zabezpieczony, np. wekslowy.

Kupcy zakupują od swych hurtowników towary przeważnie na kredyt. Jeżeli jednak sprzedano na kredyt np. 2-miesięczny, a odbiorca następnie wyrównuje kwotę rachunku zaraz po odbiorze towaru, należy mu się za wcześniejsze wyrównanie pewne wynagrodzenie albo opust. Opust za wcześniejsze wyrównanie rachunku obliczamy w procentach i nazywamy skontem.

Zapłata gotówką

O kupnie względnie sprzedaży gotówkowej mówimy, jeżeli kwotę rachunku zapłacono:

a) z góry przy zamówieniu,
b) częściowo przy zamówieniu, a częściowo przy odbiorze towaru,
c) całkowicie przy odbiorze towaru,
d) całkowicie po odbiorze towaru.

Zapłata przy odbiorze towaru może nastąpić w składzie (biurze) sprzedawcy, albo też, jeżeli towar wysłano odbiorcy pocztą lub koleją, za zaliczeniem pocztowym lub zaliczeniem kolejowym. Przy przesyłkach zaliczeniowych tak poczta jak i kolej przyjmują na się obowiązek, że wydadzą towar odbiorcy tylko za otrzymaniem gotówki zwanej zaliczeniem. Poczta i kolej przesyłają następnie za drobnym wynagrodzeniem otrzymane zaliczenia nadawcy towaru.

Po odbiorze towaru może kupujący przesłać sprzedającemu gotówkę:

a) posłańcem,
b) pocztą — przekazem pocztowym,
c) pocztą — listem pieniężnym,
d) za pośrednictwem banku.

Gotówkę przesłaną posłańcem potwierdza odbiorca na tzw. potwierdzeniu odbioru, a często także i listownie.

Pocztą przesyłamy gotówkę przy pomocy przekazu pocztowego lub też listem pieniężnym. Przekaz pocztowy składa się z trzech części, które wypełnia nadawca pieniędzy. Pierwsza część (odcinek) to poświadczenie dla nadawcy, którą mu wręcza urzędnik pocztowy, po przejęciu pieniędzy do wysyłki. Druga i trzecia idą wraz z pieniędzmi do odbiorcy. Odbiorca potwierdza odbiór gotówki na jednym odcinku i ten pozostaje na poczcie, zaś drugi pozostaje u odbiorcy.

Zapłata za pośrednictwem banku ma miejsce wtedy, gdy odbiorca towaru posiada w banku rachunek bieżący, na którym znajduje się dostateczne pokrycie. Odbiorca poleca wtedy listownie bankowi, by ten przekazał dostawcy w liście oznaczoną kwotę. Po otrzymaniu listu bank poleca swemu oddziałowi względnie innemu bankowi w miejscu zamieszkania dostawcy, by ten wypłacił dostawcy daną kwotę na ciężar rachunku banku wydającego polecenie. Jeżeli dostawca zamieszkuje w tej samej miejscowości, w której znajduje się bank, wtedy ten zawiadamia dostawcę, by odebrał w jego kasie oznaczoną przez odbiorcę kwotę. Wypłaconą kwotą obciąża bank rachunek bieżący odbiorcy.

Zapłata czekiem

Konta czekowe w bankach i pocztowym urzędzie czekowym

Pocztowy urząd czekowy i banki otwierają w swych księgach konta czekowe osobom względnie firmom, które wpłacają na te konta kwoty pieniężne. Na konta te mogą też wpłacać należności odbiorcy i klienci właściciela konta. Kwotami, znajdującymi się na koncie, dysponują właściciele konta czekowego za pomocą czeków.

Co to jest czek?

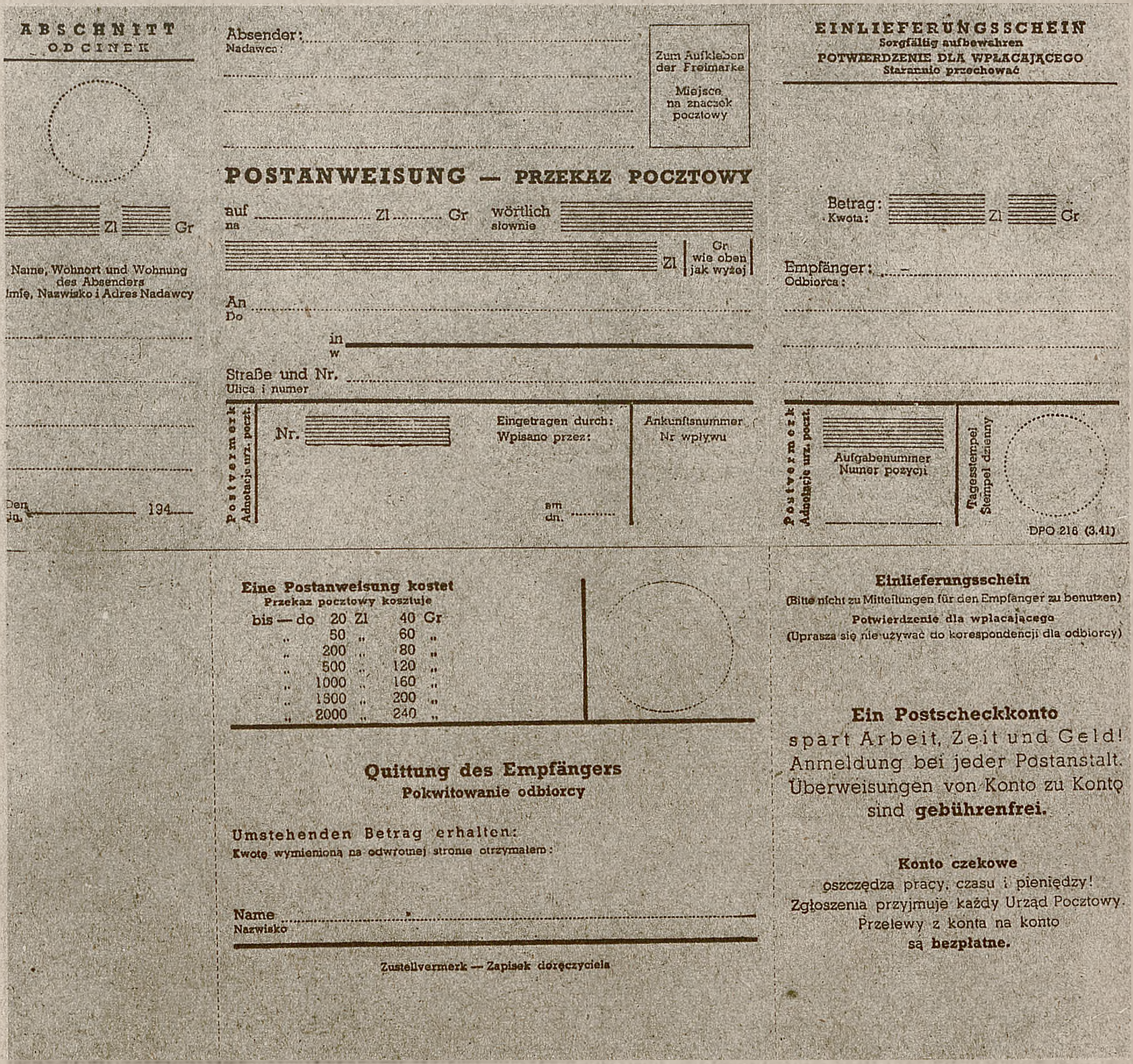
Przez nazwę czek rozumiemy dokument, wystawiony wedle wymogów prawnych, na mocy których pewna osoba (firma) poleca bankowi, by wypłacił osobie trzeciej kwotę oznaczoną w dokumencie. Wedle prawa czekowego, czek musi mieć następujące dane:

1. miejsce i datę wystawienia,
2. słowo czek w treści dokumentu,
3. nazwę instytucji, która ma czek zapłacić,
4. bezwarunkowe polecenie zapłaty sumy pieniężnej oznaczonej w czeku,
5. podpis wystawcy.

Czeki wystawione są na specjalnych blankietach, które banki wydawają swym klientom w książeczkach czekowych. W książeczce czekowej, po wypisaniu czeku, pozostaje odcinek grzbietowy, na którym właściciel konta czekowego notuje datę wystawienia czeku, kwotę i osobę, której czek wydano.

Rodzaje czeku

Czek może być wystawiony na zlecenie wymienionej w treści czeku osoby i nazywamy go czekiem imiennym lub też może być wystawiony na okaziciela. Jeżeli podejmujemy za czek gotówkę, wtedy nazywamy taki czek czekiem kasowym. Niekiedy wystawca czeku poleca instytucji, do której przekazuje, by daną kwotę wpisała na konto czekowe innej osoby, a ponieważ bank wtedy przepisuje (przelewa) wy-



ABSCHNITT
ODCINEK

Absender:
Nadawca:

Zum Aufkleben der Freimarke
Miejsce na znaczek pocztowy

EINLIEFERUNGSSCHEIN
Sorgfältig aufbewahren
POTWIERDZENIE DLA WPŁACAJĄCEGO
Starannie przechować

POSTANWEISUNG — PRZEKAZ POCZTOWY

Zl Gr

auf ... Zl ... Gr wörtlich
na słownie

Zl Gr wie oben
jak wyżej

Name, Wohnort und Wohnung des Absenders
Imię, Nazwisko i Adres Nadawcy

An
Do

in
w

Straße und Nr.
Ulica i numer

Betrag: Zl Gr
Kwota:

Empfänger:
Odbiorca:

Postvermerk
Adnotacje urz. poczt.

Nr.

Eingetragen durch:
Wpisano przez:

am
dn.

Ankunftsnummer
Nr wpływu

Den
dn. 194

Postvermerk
Adnotacje urz. poczt.

Aufgabenummer
Numer pozycji

Tagesstempel
Stempel dzienny

DPO 216 (3.41)

Eine Postanweisung kostet
Przekaz pocztowy kosztuje

bis — do	20 Zl	40 Gr
„	50 „	60 „
„	200 „	80 „
„	500 „	120 „
„	1000 „	160 „
„	1500 „	200 „
„	2000 „	240 „

Quittung des Empfängers
Pokwitowanie odbiorcy

Umstehenden Betrag erhalten:
Kwotę wymienioną na odwrotnej stronie otrzymałem:

Name
Nazwisko

Zustellvermerk — Zapisek doręczyciela

Einlieferungsschein
(Bitte nicht zu Mitteilungen für den Empfänger zu benutzen)
Potwierdzenie dla wpłacającego
(Uprasza się nie używać do korespondencji dla odbiorcy)

Ein Postscheckkonto
spart Arbeit, Zeit und Geld!
Anmeldung bei jeder Postanstalt.
Überweisungen von Konto zu Konto
sind gebührenfrei.

Konto czekowe
oszczędza pracy, czasu i pieniędzy!
Zgłoszenia przyjmuje każdy Urząd Pocztowy.
Przelewy z konta na konto
są bezpłatne.

OBIE STRONY PRZEKAZU POCZTOWEGO

mienioną kwotę z konta na konto, przeto taki czek nazywamy czekiem przelewowym.

Inkasowanie i indosowanie czeku

Posiadacz czeku winien przedłożyć czek do zapłaty w ciągu 10 względnie 20-tu dni od daty jego wystawienia. W ciągu 10-ciu dni winien być przedstawiony czek do zapłaty, jeżeli miejsce wystawienia i miejsce płatności leżą w tym samym kraju, zaś do 20-tu dni od daty wystawienia należy przedłożyć czek do zapłaty wtedy, gdy czek wystawiono w jednym kraju, a płatny jest w innym.

Posiadacz czeku może go sam inkasować albo też może oddać go dalej jako zapłatę swojemu wierzycielowi. W wypadku odstąpienia czeku pierwszy jego właściciel podpisuje się na odwrocie czeku, przez co staje się indosantem, a sam podpis nazywamy indosem albo żyrem. Nowy posiadacz czeku może dalej odstąpić czek, przez co staje się znów indosantem, podpisując czek na odwrocie. Wobec nowego właściciela czeku indosant, inaczej też zwany żyrantem, ręczy za wykupno czeku na wypadek, gdyby przekazany czeku nie wykupił. Poręka żyranta jest tylko warunkowa, gdyż obowiązek wykupna czeku ciąży na nim dopiero wtedy, gdyby przekazany czeku nie wykupił.

Regres i protest czeku

Każdy właściciel czeku ma prawo inkasować czek u przekazanego, zaś na wypadek, gdyby bank odmówił zapłaty, ma prawo żądać zapłaty czeku od bezpośredniego lub któregokolwiek indosanta. Prawo żądania zapłaty czeku od indosantów na wypadek odmowy zapłaty ze strony banku (przekazanego) nazywamy regresem tj. zwrotnym poszukiwaniem praw.

Posiadacz czeku chcący mieć prawo regresu na podstawie prawa czekowego winien:

1. przedstawić w terminie czek do zapłaty,
2. w razie odmowy zapłaty czek zaprotestować,
3. zawiadomić swego poprzednika (indosanta) o proteście w ciągu najdalej 4-ch dni powszednich od dnia protestu.

Każdy indosant powinien w ciągu dwóch dni powszednich po dniu, w którym otrzymał zawiadomienie, podać do wiadomości swojego poprzednika otrzymane zawiadomienie, wskazując nazwiska i adresy tych, którzy dokonali poprzednich zawiadomień i tak kolejno, aż do wystawcy. Jeżeli indosant nie wskazał swojego adresu lub podał go w sposób nieczytelny, wystarczy zawiadomić poprzedzającego go indosanta. Obowiązany do zawiadomienia ma udowodnić, że dokonał go w przepisanym terminie. Termin ten uważa się jako zachowany, jeżeli pismo z zawiadomieniem oddano na pocztę w przepisanym terminie. Zawiadomienia o proteście można dokonać listownie lub też przez odesłanie czeku.

Wedle prawa czekowego protest czeku jest to akt publiczny, sporządzony przez notariusza. Protest zawiera:

1. nazwisko osoby, która żąda protestu, oraz osoby, przeciw której protest ma być dokonany,
2. stwierdzenie, że osoba, przeciw której protest ma być dokonany, nie uczyniła zadość wezwaniu, skierowanemu do niej,
3. oznaczenie miejsca i dnia, w którym wezwania dokonano lub bezskutecznie starano się go dokonać,
4. oznaczenie, ile egzemplarzy czeku przedstawiono i jakie,
5. podpis notariusza, pieczęć urzędowa i numer protestu.

Protest należy napisać na odwrotnej stronie czeku zaraz od górnego brzegu, względnie po ostatnim indosie, albo gdy cała strona czeku wypełniona jest indosami, na ostatniej karcie połączonej z czekiem. Jeżeli notariusz nie zastaje osoby, do której wezwanie ma być skierowane, powinien zostawić zawiadomienie o dokonanym proteście, zawierające nazwisko i miejsce zamieszkania posiadacza czeku, nazwisko wystawcy, sumę czekową oraz nazwisko i lokal urzędowy notariusza.

Po dokonanym proteście posiadacz czeku może żądać od poprzednika-indosanta:

1. niezapłaconej przez przekazanego sumy czekowej,
2. odsetek w wysokości 6% od dnia protestu do dnia zapłaty,
3. kosztów protestu,
4. prowizji komisowej $^1/_6$% sumy czekowej.

Każdy indosant, który wykupił zaprotestowany czek, może żądać od swoich poprzedników:

1. całkowitej sumy zapłaconej,
2. 6% odsetek od zapłaconej sumy, licząc od dnia wykupu czeku,
3. zwrotu kosztów własnych,
4. prowizji komisowej $^1/_6$% od sumy czekowej.

Gdyby posiadacz czeku bezskutecznie żądał zapłaty sumy czekowej wraz z kosztami od swych poprzedników, wtedy musi czek zaskarżyć. Postępowanie sądowe w sprawach czekowych i wekslowych idzie w tempie przyśpieszonym. *N. T.*

Współczesna propaganda

Kwestia, czy jest rzeczą słuszną uprawiać dziś propagandę, dyskusji nie podlega. Pożytek propagandy jest niewątpliwy. Wszystkie zainteresowane sfery zdają sobie jasno sprawę z tego, że obecnym zadaniem propagandy nie może być troska o zwiększenie zbytu. Silniej niż dotąd powinna ona raczej oddziaływać w kierunku jak najwłaściwszego i najoszczędniejszego zastosowania oraz najbardziej wszechstronnego wyzyskania produktów. Ponadto przed propagandą stoi sięgające w przyszłość zadanie, a mianowicie wskazać, że się jeszcze istnieje. Konsument nie powinien być zmuszonym na nowo przyzwyczajać się do nazwy, która w międzyczasie została zapomniana. W ten sposób bowiem wiele wysiłków i pracy poszłoby na marne, a z trudem uzyskany wynik długoletniej pracy stanąłby pod znakiem zapytania.

Zakres dzisiejszej propagandy musi być skromniejszy. Co do treści swej jednak ma ona podejmować niemniejsze wysiłki niż poprzednio. Odmiennie bowiem do warunków dotychczasowych musi ona uwzględniać i przedstawiać odbiorcom całkiem nowe punkty widzenia.

Kwestia, jakie środki propagandy należy dziś stosować, rozstrzyga się sama przez się na korzyść bardzo wartościowego i skutecznego urządzenia, które, ponieważ i dziś mamy do rozporządzenia, powinno być wszechstronnie wyzyskiwane, a urządzeniem tym jest okno wystawowe. Dziś bardziej niż dawniej jest ono nie tylko narzędziem kupca detalicznego. Ten ostatni bowiem obecnie w większym stopniu niż kiedykolwiek uzależniony jest co do możliwości wystawiania od swych dostawców. Wystawi on w swym oknie te raczej towary, które jeszcze może sprzedawać. Nie znaczy to jednak, że nie powinien wystawiać przedmiotów, które są na wyczerpaniu. Raz i drugi wolno mu to uczynić, aby podkreślić charakter swego zakładu. Rzeczą nierozsądną byłoby jednak ograniczać wielką wystawę do tych tylko przedmiotów, które są wyłącznie na pokaz bez możności sprzedania towaru w tym lub podobnym rodzaju. Metoda taka nie tylko musi rozgoryczyć klientów, lecz zdradza brak odpowiedzialności wobec społeczeństwa.

W rozsądnym zużytkowaniu okna wystawowego muszą współpracować wszyscy tym zainteresowani. Wystawcy zależy na tym, aby pokazać swój towar i zapoznać z nim publiczność. Podobnie ma się sprawa z hurtownikiem. Dlatego też obaj powinni poświęcić szczególną uwagę urządzeniu okien

wystawowych i nie szczędzić w tym kierunku wysiłków. Muszą oni nieustannie dbać o to, aby ten dostępny, skuteczny i tani środek propagandy nie przedstawiał martwego kapitału, lecz pełnił funkcję również w czasie wojny.

Zaletą okna wystawowego jest to, że działa ono w decydującym miejscu, wystarczy bowiem zrobić parę kroków, aby w sklepie urzeczywistnić swój zamiar kupna. Publiczność przyzwyczaiła się już dziś do tego, aby oglądać wystawy ze szczególną uwagą. Okno dziś działa w spotęgowanym stopniu jako środek przyciągający. Świadomość tego nakazuje unikać wszystkiego, co nadmiernie pobudza chęć kupna dzięki nazbyt pociągającej wystawie, która obiecuje więcej, niż dać może.

Pytanie, co dziś należy wystawiać w oknie, wymaga głębszego zastanowienia. Pierszeństwo ma dekoracja specjalna dla jednego tylko towaru albo przynajmniej dla niewielu artykułów, zwłaszcza jeżeli chodzi o towary produkowane masowo i artykuły patentowane. Pomijamy już to, że okno przeładowane i zmienione w skład niezliczonych towarów od dawna należy do przeszłości. Metoda nowoczesna, oszczędniej przystępująca do dzieła, ma tę wyższość, że częściej można wystawę zmieniać, co jest dziś szczególniej ważne. Zmiana jest najbardziej skutecznym środkiem, by okno wystawowe zachowało siłę atrakcyjną. Tylko taka wystawa działa żywo, nie przechodzi się koło niej obojętnie.

Okno wystawowe daje zarazem cenną wskazówkę fabrykantom i hurtownikom o handlowej zdolności kupca. Handlowiec, który dziś okazuje, że ciężkie warunki nie mogą zmniejszyć jego wynalazczości i ruchliwości, jest klientem, który również w normalnych czasach nie uczyni zawodu swym dostawcom. Wspólne wysiłki przemysłu i handlu hurtownego będą zmierzały ku temu. by na swych klientów oddziaływać w kierunku wyzyskania okien wystawowych i aby im pomagać radą oraz czynem. Okna wystawowe sklepów odnośnej branży przyniosą nie tylko korzyść, lecz będą zarazem probierzem własnych ich zdolności oraz gospodarczego znaczenia jako producentów. O tym, jak można skromnymi środkami osiągnąć wielką skuteczność okna wystawowego, świadczą wciąż nowe pomysły ludzi uzdolnionych. Wystarczą tu przeważnie atrapy, plakat i skromny, dziś jeszcze dostępny, materiał dekoracyjny, wreszcie proste, ale staranne napisy ręczne albo praktyczne napisy wyciskane stemplem. Jeżeli producent dostarczy tego wraz z krótkimi wskazówkami, a detalista wykaże dobrą wolę, to i dziś okno wystawowe spełniać będzie swe zadanie.

Nie można wymagać, by każdy właściciel sklepu był równocześnie artystą dekoratorem. Dlatego oczekiwać należy ze strony firm produkujących z ich nierównie większymi możliwościami, jak również ze strony silniejszego gospodarczo handlu hurtowego, że nie będą się ograniczać tylko do sprzedawania towaru swym klientom i że tym samym nie uznają swej działalności za wyczerpaną. Muszą oni dostarczyć pomocy również w dziedzinach, które grają pokaźną rolę w rozwoju placówek ich klientów, a pośrednio również ich własnych. Tu należy wymienić okna wystawowe. Jest to z jednej strony jakby bilet wizytowy sklepu, z drugiej zaś strony jakby rama dla wytworów producenta. Okna wystawowe w Generalnym Gubernatorstwie, które dotąd nie dawały dowodu postępowej eksploatacji, z biegiem czasu staną się zapewne przedmiotem większych starań, zasługują bowiem na to w interesie wszystkich stron, łącznie z kupującą publicznością. Fabrykant ma tu wdzięczne, tanie i chętne narzędzie w ręku, które zwłaszcza teraz powinno być zużytkowane, aby przechować nazwę jego produktów. Czołowe stanowisko fabrykanta w obiegu gospodarczym każe oczekiwać, że swą działalnością nada on właściwy kierunek propagandzie handlowej i że będzie oddziaływał odpowiednio na swych klientów — kupców. Hurtownicy winni przy tym dostarczyć daleko idącej pomocy. Podkreślą oni w ten sposób konieczność i pożyteczność swej egzystencji.

Większe zakłady produkujące rozporządzają przeważnie doświadczeniem i wprawą w dziedzinie propagandy drogą okna wystawowego. Kto z nich dziś nie ma możności działać własnymi środkami, znajdzie instytucje fachowe, które chętnie przejmą tę pracę i zastosują swe doświadczenie na jego korzyść.

Źle zrobione, brudne albo puste okno wystawowe działa przygnębiająco. Sprawia ono wrażenie, jak gdyby sklep gonił resztkami. Konkursy okien wystawowych, które się obecnie organizuje na niektórych obszarach Generalnego Gubernatorstwa winny dać początek silniejszemu i bardziej skutecznemu wyzyskaniu tego narzędzia propagandy, wymagającego skromnych tylko środków.

Dr. E. Crenzien

»AKTUALNA RACHUNKOWOŚĆ«

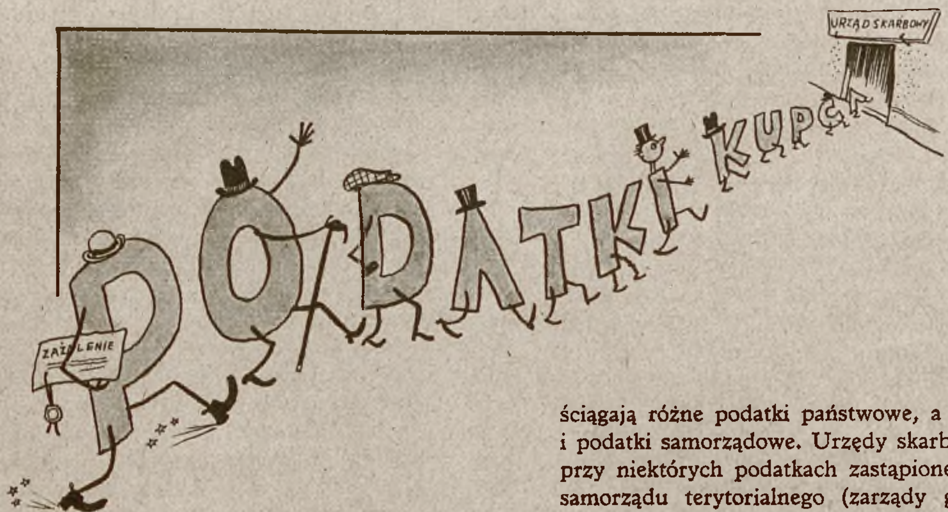
Pod hasłem „Aktualna rachunkowość" zainicjowała Izba Gospodarcza w Wiedniu w roku 1941 przy współpracy z Kuratorium Rzeszy dla Spraw Gospodarczych, cały szereg odczytów, które ukazały się również w wydaniu książkowym.

Część pierwsza tej publikacji omawia w sposób przystępny zagadnienie ramowego układu kont, w szczególności zaś księgowanie kosztów w klasie 4. Jeden z następnych artykułów poświęcony jest obliczeniu kosztów oddziałowych, przy czym szczegółowo uwzględniono tutaj rozdział kosztów i ich rozłożenie na podstawie specjalnych kluczy oraz kalkulację.

Zakończenie pierwszej części stanowi omówienie ujęcia materiałów i płac, zawierające praktyczne wskazówki w sprawie dowodów w myśl przepisów, odnoszących się do rachunku kosztów i poświęcone głównie ustaleniu formularzy dla materiałów i dla płac. Poruszone są w nim poza tym techniczne sposoby powielania oraz opracowania dowodów. Zeszyt ten pomyślany jest dla takich przedsiębiorstw,

w których należy dopiero stworzyć rachunkowość, ma on przeto w pierwszym rzędzie znaczenie dla mniejszych firm przemysłowych.

Część druga zaczyna się rozdziałem o nowym ujęciu kosztów kalkulacyjnych w zarządzeniach władz. Następnie wyjaśnia się szczegółowo rozgraniczenie pomiędzy księgowością a obliczeniem kosztów oddziałowych, które w każdym systemie rachunkowości przedstawia pewne trudności. Dalszy rozdział rozpatruje obliczanie świadczeń wewnątrz przedsiębiorstwa w obliczeniu kosztów oddziałowych, co winno zainteresować te firmy, które dążą do dalszego udoskonalenia swojej rachunkowości. Część ta zawiera w dalszym ciągu rozdziały o uwzględnieniu postanowień czynników kierujących gospodarką narodową, tyczących się kalkulacji przedwstępnej i końcowej.



Kupiec prowadzący przedsiębiorstwo obowiązany jest — jak każdy inny obywatel — do ponoszenia pewnych ciężarów na rzecz państwa i społeczeństwa, poza tym podlega jeszcze specjalnym obciążeniom, związanym z jego zajęciem zawodowym. Ciężary te przejawiają się przede wszystkim w ten sposób, że obowiązany on jest do opłaty w powtarzających się terminach, ściśle określonych kwot pieniężnych: są to właśnie **podatki**. Odrębne przepisy prawne normują szczegółowo, jakie władze i w jaki sposób wymierzają, pobierają i ściągają podatki, oraz jakie są te podatki, i jakie osoby (tzn. płatnicy podatków) zobowiązane są do ich uiszczania. Z przepisów tych wynika szereg powinności i obowiązków, którym muszą zadość uczynić płatnicy podatków, by nie narazić się na skutki karne i straty majątkowe. Stąd więc ogólna znajomość przepisów podatkowych jest niezbędna dla każdej osoby podlegającej opodatkowaniu, a tym bardziej kupcowi, który winien jest naprzód przewidzieć i obliczyć wszystkie koszty, związane z prowadzeniem jego przedsiębiorstwa i starać się uniknąć niespodzianek i strat. Każdy przeto kupiec we własnym interesie powinien wiedzieć, jakie podatki i w jakiej wysokości obciążają jego przedsiębiorstwo oraz w jaki sposób jest on opodatkowany. Zebraniem tych dla kupca najpotrzebniejszych wiadomości z zakresu podatków zajmiemy się obecnie.

1. **Władze i postępowanie podatkowe.** Władzami powołanymi do przeprowadzenia postępowania podatkowego są urzędy skarbowe, pozostające pod nadzorem niemieckich inspektorów skarbowych. Urzędy skarbowe wymierzają, pobierają i przymusowo ściągają różne podatki państwowe, a także niekiedy i podatki samorządowe. Urzędy skarbowe mogą być przy niektórych podatkach zastąpione przez organy samorządu terytorialnego (zarządy gminne), które wymierzając i pobierając podatki państwowe działają w tzw. poruczonym zakresie działania.

Postępowanie przed władzami podatkowymi jest unormowane przede wszystkim tzw. organizacją podatkową czyli osobną ustawą z 1934 r., obowiązującą w brzmieniu obwieszczenia Ministra Skarbu z dnia 14 lutego 1936 r. oraz kilkoma rozporządzeniami i zarządzeniami władz niemieckich, wprowadzającymi pewne zmiany w ordynacji podatkowej.

Postępowanie podatkowe ma na celu ustalenie najpierw obowiązku podatkowego poszczególnego płatnika, a następnie ustalenie wymiaru podatkowego. Postępowanie to składa się dwóch zasadniczych faz, a mianowicie postępowanie podatkowe wymiarowe i postępowanie odwoławcze.

Podstawą postępowania wymiarowego podatkowego jest w zasadzie zeznanie płatnika, które powinno być wniesione na piśmie (na przepisowym formularzu), w przepisanym terminie i obejmować wszelkie okoliczności istotne dla wymiaru podatku. Niezłożenie lub nienależyte złożenie zeznania podlega karze, poza tym urząd skarbowy ustala wówczas wymiaru podatku z urzędu, tzn. na podstawie okoliczności wiadomych urzędowi i może również wyznaczyć jeszcze, ile procent dodatku doliczyć do kwoty podatkowej. Obok zeznania płatnika za podstawę wymiaru podatku będą przyjęte księgi handlowe względnie księgi gospodarcze, jeżeli są prowadzone prawidłowo i rzetelnie, tj. zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi, zwyczajami handlowymi, zasadami księgowości i z rzeczywistym stanem rzeczy. Ponadto ordynacja podatkowa dopuszcza prowadzenie tzw. uproszczonych ksiąg handlowych. W postępowaniu podatkowym w razie potrzeby mogą być zastosowane także następujące środki dowodowe: 1) ze-

znanie świadków, 2) orzeczenia biegłych, 3) oględziny miejscowe, a zwłaszcza tzw. lustracje przedsiębiorstw, 4) badanie wszelkich dokumentów, zapisków i ksiąg. Postępowanie wymiarowe kończy się wydaniem przez urząd skarbowy (wzgl. zarząd gminy) nakazu płatniczego, który zawiera wysokość i termin płatności podatku.

Wymiar podatku oraz inne rozstrzygnięcia urzędów skarbowych mogą być zaskarżone przez wniesienie zażalenia, które jest jedynym środkiem odwoławczym w postępowaniu podatkowym. Zażalenie winno być wniesione w ciągu 30 dni, licząc od doręczenia zaskarżonego postanowienia, do tego urzędu skarbowego, który je wydał. Wniesienie jednak w terminie zażalenia nie zwalnia od obowiązku zapłaty podatku w terminie jego płatności ani nie wstrzymuje wykonania zaskarżonego nakazu względnie innego postanowienia. O zażaleniu rozstrzyga ostatecznie kierownik urzędu skarbowego względnie inspektor skarbowy.

Kwoty podatkowe nie zapłacone w terminie zostaną przez urzędy skarbowe przymusowo ściągnięte z majątku płatnika wraz z kosztami egzekucyjnymi oraz odsetkami zwłoki w wysokości 0,75% miesięcznie (9% — rocznie). Urząd skarbowy może jednak na uzasadnioną odpowiednio prośbę płatnika przyznać mu ulgi w spłacie zaległości podatkowej albo odraczając termin płatności albo rozkładając zaległość na raty; w tych przypadkach płatnik płaci zazwyczaj ulgowe odsetki zwłoki.

2. Rodzaje podatków. Rozróżniamy przede wszystkim podatki państwowe (rządowe) i samorządowe (komunalne) zależnie od tego, czy pobierane są one na rzecz państwa czy związków samorządowych, oraz podatki bezpośrednie i pośrednie (konsumcyjne) zależnie od tego, czy obciążają one faktycznie płatników podatków, czy też są one przez płatników przerzucane na inne osoby, tj. na konsumentów towaru, który płatnik produkuje względnie sprzedaje.

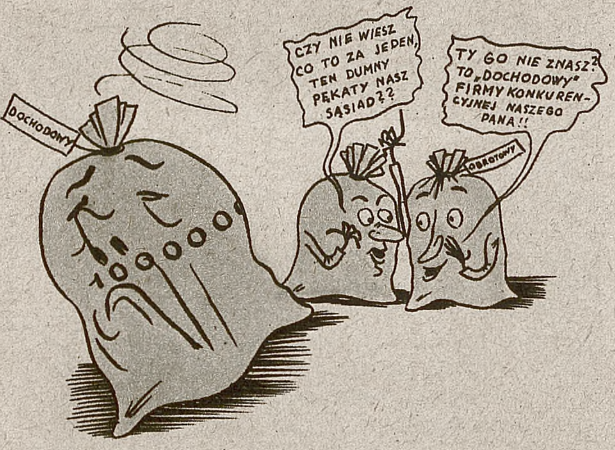
Podatki bezpośrednie państwowe są następujące: podatek dochodowy, gruntowy, od nieruchomości, lokalny, obrotowy, podatkowe opłaty przemysłowe, podatek od kapitałów i rent, podatek od spadków i darowizn. Do ważniejszych podatków bezpośrednich samorządowych należą: danina od mieszkańców, podatek przemysłowy, drogowy, wyrównawczy, od plakatów i szyldów. Podatkami państwowymi pośrednimi są: podatek od cukru, od piwa (obecnie nie pobierany), od napojów winnych, od kwasu octowego, węglowego, od drożdży, od tłuszczów (roślinnych i mieszanych z wyjątkiem olejów), od zapalniczek z metali szlachetnych (nie objętych monopolem zapałczanym), od kart do gry, od energii elektrycznej oraz tzw. danina wyrównawcza, obciążająca wszelkie przedsiębiorstwa, przerabiające zboże lub mąkę (młyny, browary, piekarnie itd.). Podatkiem samorządowym pośrednim jest np. podatek od widowisk i od przedstawień filmowych.

Należy zaznaczyć, iż poza podatkami istnieją jeszcze inne daniny publiczne, a zwłaszcza tzw. opłaty skarbowe (rządowe) jak i samorządowe; tu należą opłaty stemplowe, administracyjne, wreszcie opłaty sądowe. Z opłatami tymi musi się nieraz zetknąć kupiec w związku z prowadzeniem swego przedsiębiorstwa, np. opłaty o zezwolenie na otwarcie przedsiębiorstwa, opłaty za badanie miar i wag, opłaty budowlane, a z opłat stemplowych: opłata wekslowa (uiszczana przez wystawienie weksla na blankiecie urzędowym), opłaty od podań wnoszonych do władz, od dokumentów wystawianych przez władze lub osoby zaufania publicznego (notariuszy) itp. Opłaty sądowe uiszczane są w postępowaniu przed sądami, a zwłaszcza w postępowaniu procesowym cywilnym. Wreszcie specjalnym rodzajem daniny publicznej są cła, jako opłaty uiszczane od towarów przechodzących przez granice państwa (cła wywozowe, przywozowe i przewozowe).

Nie wszystkie podatki w równej mierze dotykają kupców. Na tym miejscu omówimy te tylko podatki, które bezpośrednio są związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa handlowego. Do takich podatków należą z podatków bezpośrednich następujące: podatek dochodowy, podatek obrotowy, opłaty przemysłowo-podatkowe (tzw. rejestracyjne), podatek przemysłowy, lokalowy, podatek drogowy, a w gminach wiejskich jeszcze podatek wyrównawczy. Inne podatki mogą również obciążać poszczególnych kupców, ale już nie na podstawie prowadzenia przedsiębiorstwa, lecz z tych samych powodów co innych obywateli, np. podatek od nieruchomości jako właścicieli nieruchomości, gruntowy jako właścicieli gruntu itd. Podatki zaś pośrednie wpłacają producenci, względnie przetwórcy pewnych towarów, np. cukrownie, fabryki tłuszczów, fabryki kart do gry itd., lub też niektóre przedsiębiorstwa usługowe, jak przedsiębiorstwa kinowe i teatralne. Wreszcie niektóre podatki interesują kupców także z tego powodu, że spełniają one dla urzędów podatkowych czynności wymiaru i poboru tych podatków, np. podatku od wynagrodzeń i daniny od mieszkańców obciążających ich pracowników. Musimy przeto na końcu uwzględnić i te podatki, gdyż za ich pobranie i wpłatę do urzędu skarbowego odpowiada majątkowo kupiec jako pracodawca.

4. Podatek dochodowy: Podatek dochodowy unormowany jest ustawą o państwowym podatku dochodowym w brzmienia z 9 kwietnia 1938 r., zmienioną dwoma rozporządzeniami Gen. Gubernatora z 22 lutego 1940 r. i z 18 października 1941 r. Ustawa ta dzieli się na dwa działy, z których pierwszy obejmuje dochody z wszystkich źródeł dochodowych (podatek dochodowy ogólny), a drugi jedynie dochód z uposażeń, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę (podatek od wynagrodzeń). Każdy z tych dwóch działów podatku pobierany jest według innych zasad i w inny sposób. Wspólną im jest tylko dolna granica opodatkowania, wynosząca 1500 zł. rocznie, tzn. że dopiero od tej kwoty dochód podlega opodatkowaniu.

A. Dział I. (Podatek dochodowy ogólny). Przedmiotem opodatkowania są tu dochody ze wszystkich źródeł z wyjątkiem jedynie dochodu z pracy, a to: 1) dochody z nieruchomości gruntowej własnej, użytkowej lub dzierżawionej; 2) z budynków;



3) z przedsiębiorstw przemysłowych lub handlowych; 4) z zajęć zawodowych i wszelkich zatrudnień o celach zarobkowych, np. z wolnych zawodów; 5) z kapitałów pieniężnych i praw majątkowych (renty i odsetki, hipoteki itp.); 6) z wszelkich innych źródeł. Dochodem w rozumieniu ustawy (dz. I) jest suma wszystkich przychodów płatnika, otrzymanych w pieniądzach lub w wartościach pieniężnych z powyższych źródeł dochodu, po potrąceniu od przychodów oraz po odliczeniu dopuszczalnych ustawą wydatków i kosztów. Według ustawy (art. 6) mogą być potrącone: 1. koszty poniesione na osiągnięcie, zachowanie i zabezpieczenie dochodu (tzw. koszty eksploatacyjne); 2. kwoty mające przedstawiać amortyzację budynku, maszyn i wszelkiego rodzaju inwentarza martwego, podlegającego zużyciu, a służącego płatnikowi do osiągnięcia dochodu; 3. całkowite lub częściowe straty w przedmiotach, podlegających zużyciu, a służących do osiągnięcia dochodu, o ile nie zostały już uwzględnione jako koszty eksploatacyjne (pod 1.), względnie jako odpisy amortyzacyjne (pod 2.). Ustawa i rozporządzenia wykonawcze do ustawy określają bliżej, jakie wydatki i koszty mogą być potrącone jako koszta eksploatacyjne, a jakie potrąceniu nie podlegają. Rodzaj i wysokość kosztów eksploatacyjnych zależy od rodzaju źródła dochodu, np. w przedsiębiorstwie handlowym kosztami takimi będą koszty konserwacji budynków i urządzeń przedsiębiorstwa i ich ubezpieczenie, koszty opału, światła, nabycia surowców i materiałów pomocniczych, towarów oraz wszelkich innych przedmiotów potrzebnych do prowadzenia przedsiębiorstwa, płace i wynagrodzenie zajętych w przedsiębiorstwie pracowników itd. Natomiast nie będą mogły być potrącone w żadnym wypadku koszty inwestycyjne i organizacyjne, tj. wydatki na ulepszenie, powiększenie i usprawnienie źródła dochodów, wydatki na umorzenie długów lub kapitałów, włożonych w przedsiębiorstwo przez uczestników celem pokrycia strat za ubiegłe lata, wydatki na prowadzenie gospodarstwa domowego płatnika i na utrzymanie członków jego rodziny nie pracujących w jego przedsiębiorstwie, oraz wszelkie wydatki i straty nie związane z osiągnięciem dochodu (art. 8 ustawy). Amortyzacji dokonuje się przez odpisywanie od wartości przedmiotów ulegających zużyciu, kwot, oznaczających ich rzeczywiste zużycie. Zużycie ustala się w stosunku procentowym do kosztów nabycia lub wytworzenia przedmiotów. W razie trudności w ustaleniu tej wartości należy się posiłkować inną zbliżoną do niej wartością, jak np. sumą szacunkową przy ubezpieczeniu nieruchomości od ognia z dodaniem 10% jako równowartości fundamentów, lub też można ustalić wartość przez biegłych. Rozporządzenie wykonawcze do ustawy o państwowym podatku dochodowym podaje jednak dla poszczególnych grup przedmiotów amortyzowanych normalne stawki amortyzacyjne, które mogą być zastosowane bez potrzeby wykazywania wysokości faktycznego zużycia danych przedmiotów. Ważniejsze z tych stawek są następujące:

budynki mieszkalne murowane	1,0%
„ „ drewniane	2,0%
„ gospodarcze murowane	1,5%
„ „ drewniane	3,0%
„ fabryczne murowane	3,0%
„ „ drewniane.	6,0%
ruchomości (urządzenia biurowe)	5,0%
maszyny, narzędzia (także masz. biurowe) .	10,0%
samochody, traktory itp.	20,0%

Straty częściowe lub całkowite na przedmiotach majątkowych, podlegających zużyciu i służących do osiągnięcia dochodu są potrącane pod warunkiem, że nie zostały pokryte sumą ubezpieczeniową i odpisami z tytułu zużycia, oraz można je potrącać tylko z dochodu tego roku, w którym strata rzeczywiście nastąpiła; potrącanie takich strat z dochodu lat następnych nie jest dopuszczalne.

Od ogólnego dochodu, obliczonego w powyższy sposób, po potrąceniu wyżej wymienionych wydatków, odpisów i strat ustawa zezwala (art. 10) nadto jeszcze odliczyć: 1) odsetki od długów, (ale nie procenty od własnego kapitału włożonego w przedsiębiorstwo), 2) wartość pieniężną rent i trwałych ciężarów, opartych na tytułach prawnych (np. na wyrokach sądowych), a ciążących na źródle dochodu, np. prawa dożywocia, użytkowania, 3) płacone przez płatnika na mocy prawa lub umowy opłaty za siebie lub za członków jego rodziny do ubezpieczalni, kas zapomogowych, pogrzebowych itp. instytucji do wysokości 300 zł rocznie za każdą osobę z osobna, 4) wpłacane przez płatnika premie ubezpieczeniowe na wypadek śmierci lub na dożycie, 5) bezpośrednie podatki państwowe i samorządowe z wyjątkiem podatku dochodowego.

Wszystkie wyżej wymienione potrącenia (art. 6) i odliczenia (art. 10) mogą być dokonane tylko wówczas, gdy wydatki na nie zostały faktycznie poniesione przez płatnika, gdyż płatnik na żądanie Urzędu Skarbowego będzie się musiał wykazać odpowiednimi pokwitowaniami i dowodami.

Ustawa o państwowym podatku dochodowym nie uważa za dochód podlegający opodatkowaniu: 1) nadzwyczajnych przychodów w postaci spadków, zapisów, darowizn, posagów, sum ubezpieczeniowych, o ile te przychody nie stanowią periodycznych wpływów, 2) wpływów osiągniętych wskutek całkowitego lub częściowego spieniężenia majątku, 3) zysków,

wynikających ze sprzedaży poszczególnych przedmiotów majątkowych, o ile sprzedaż nie nastąpiła w wykonywaniu przedsiębiorstwa zarobkowego, lub nie miała charakteru spekulacyjnego, 4) wygranych loteryjnych i losowych, 5) spłaty długów przez dłużników płatnika, 6) w ogóle wszelkich przychodów, które stanowią zwiększenie lub uzupełnienie majątku, lecz nie stanowią dochodu we właściwym słowa znaczeniu (art. 7 ustawy).

Podatek dochodowy jest wymierzony po upływie roku kalendarzowego, w którym dochód został osiągnięty na podstawie tegoż dochodu. Tak więc np. w roku 1943 wymierzany jest podatek dochodowy za rok 1942, na podstawie dochodu osiągniętego w roku 1942. Jest to tzw. okres wymiarowy.

Obowiązek składania zeznania dla wymierzenia podatku dochodowego za r. 1942 obciąża: 1) wszystkie osoby prawne i spadki wakujące (tj. nie objęte prawnie przez dziedziców), 2) wszystkie zakłady oraz inne masy majątkowe, prowadzone na zlecenie i na rachunek Generalnego Gubernatorstwa, 3) wszystkie osoby fizyczne, jeżeli dochód całkowicie lub częściowo składał się z zysku z rolnictwa i leśnictwa, z przedsiębiorstwa lub z pracy samodzielnej i zysk został ustalony na podstawie zamknięcia książkowego, 4) nieniemieckte osoby fizyczne, jeżeli dochód wynosi więcej niż 900 zł, a wpływy, które nie podlegały podatkowi od wynagrodzeń, wynoszą ponad 500 złotych.

Stawki podatku dochodowego podane są w taryfie, dołączonej do ustawy (w brzmieniu zmienionym rozp. z 22 II. 1940 r.). Taryfa ta zawiera 37 stopni; każdy z nich podaje górną i dolną granicę rocznego dochodu i przypadającą kwotę podatkową. Taryfa jest progresywna, tzn. że im wyższy jest dochód, tym większy procent tego dochodu przypada na podatek. Poza tym przewidziane są też jeszcze dodatkowe zwiększenia podatku, np. od dochodu osób nie mających żadnego członka rodziny na utrzymaniu, jak również obniżenia podatku z powodów rodzinnych lub z powodu zajścia nadzwyczajnych okoliczności, osłabiających zdolność płatniczą płatnika.

Uiszczenie podatku. Podatek dochodowy płatny jest obecnie w postaci tzw. zaliczek czyli przedpłat końcowej zapłaty. Przedpłaty są to kwoty, jakie płatnik wpłaca na poczet podatku przed doręczeniem mu nakazu płatniczego. Płatnik winien uiścić przedpłaty na podatek dochodowy w dniu 10 marca, 10 czerwca, 10 września i 10 grudnia. Każda przedpłata wynosi zasadniczo czwartą część podatku, który przypadał przy ostatnim wymiarze. Urząd Skarbowy może jednak dostosować przedpłaty do podatku, który przypuszczalnie przypadnie na bieżący okres przedpłaty. Przedpłaty płatne są przeto zazwyczaj już w tym roku, w którym dochód jest osiągalny. Po upływie tego roku następuje dopiero na podstawie zeznania płatnika wymiar podatku dochodowego. Jeżeli wymierzona nakazem płatniczym kwota podatku jest wyższa od sumy przedpłaty, to różnicę winien płatnik uiścić do miesiąca od doręczenia nakazu płatniczego (tzw. zapłatę końcową). Jeżeli zaś różnica wypadnie na korzyść płatnika, to będzie to tzw. nadpłata, którą Urząd Skarbowy zaliczy płatnikowi na inny bieżący podatek, lub w braku takiego zwróci mu ją w gotówce.

B. Dział II. (Podatek od wynagrodzeń). Według drugiego działu ustawy o państwowym podatku dochodowym podstawę podatku od wynagrodzeń stanowi bieżące, faktycznie przez płatnika w danym okresie otrzymane wynagrodzenie łącznie z wartością wynagrodzenia w naturze (mieszkanie służbowe, deputat, opał, światło, odzież itp.). Obliczenia tego podatku dokonuje na podstawie osobnej tabeli pracodawca, bez wymiaru przez Urząd Skarbowy i bez zeznania pracownika i wpłaca do kasy właściwego Urzędu Skarbowego najpóźniej w 7-ym dniu następnego miesiąca, przedkładając równocześnie wykaz potrąceń, obejmujący wszystkich jego pracowników, sporządzony na przepisanym formularzu.

5. Podatek obrotowy. Podatek obrotowy jest unormowany ustawą z 4. V. 1938 r., zmienioną częściowo zwłaszcza rozp. z 18 grudnia 1941 r. Przedmiotem podatkowym przy przedsiębiorstwie handlowym jest obrót, tj. cała zapłata uzyskana przez kupca w zamian za sprzedane towary lub wyświadczone usługi bez jakichkolwiek potrąceń. Wysokość stawki podatkowej zależy od prowadzenia ksiąg handlowych przez płatnika. Kupcy, którzy prowadzą prawidłowe księgi, opłacają ten podatek według stawki 1,25%, a ci, którzy ksiąg nie prowadzą płacą stawkę wyższą, a to 1,7%.

Wymiar i uiszczenie podatku. Płatnicy, których obrót w ubiegłym roku kalendarzowym przekroczył 50000 zł, winni do 15 każdego miesiąca przedłożyć właściwemu Urzędowi Skarbowemu na formularzu urzędowym zgłoszenie wstępne o obrocie za miesiąc ubiegły i równocześnie wpłacić do kasy skarbowej przedpłatę wysokości podatku obrotowego, przypadającego za zgłoszony okres. Płatnicy, którzy w ubiegłym roku kalendarzowym mieli obrót mniejszy niż 50000 zł, składają zgłoszenia wstępne, jak i wpłacają zaliczki kwartalne, a to w ciągu 15-tu dni po upływie każdego kwartału kalendarzowego za kwartał ubiegły. Po upływie roku, w którym wpłacane były zaliczki, płatnicy mogą złożyć zeznanie o całorocznym obrocie. Termin do złożenia takiego zeznania jest: 1 marzec dla osób fizycznych, 1 maj dla osób prawnych. Jeżeli podatek wymierzony na podstawie tego zeznania przy pomocy nakazu płatniczego przewyższa sumę wpłaconych zaliczek, wówczas płatnik winien różnicę wpłacić do miesiąca od doręczenia nakazu płatniczego (końcowa zapłata). Jeżeli natomiast przedpłaty przekraczają wymierzoną kwotę podatkową, to różnicę zaliczy Urząd płatnikowi na inny bieżący podatek, lub w braku takiego wróci mu ją w gotówce (nadpłata).

6. Karta przemysłowo-podatkowa. Każdy kupiec zobowiązany jest również wykupić w styczniu każdego roku kartę przemysłowo-podatkową. Jest to rodzaj podatku bezpośredniego, unormowany ustawą z 25 kwietnia 1938 r., zmienioną rozp. z 14 lutego 1940 r. Jeżeli kupiec posiada odrębne składy lub oddziały (filie), to winien wykupić oddzielnie odpowiednie karty dla zakładu głównego, a oddzielnie dla

każdego odrębnego składu lub oddziału. W tym celu płatnik składa we właściwym zarządzie gminnym deklarację w trzech egzemplarzach, w której podaje firmę, rodzaj i miejsce wykonywania przedsiębiorstwa, przedmiot działalności i wysokości obrotu rocznego. Na podstawie tej deklaracji zarząd gminny pobiera odpowiednią opłatę i na dowód jej uiszczenia wydaje płatnikowi dokument zwany „kartą przemysłowo-podatkową" (dawniej „patentem", względnie „kartą rejestracyjną").

Wysokość opłaty zależy od przynależności przedsiębiorstwa do jednej z kategoryj przedsiębiorstw wymienionych w taryfie oraz od miejsca położenia przedsiębiorstwa. Wszystkie przedsiębiorstwa podzielone są w taryfie na 11 kategoryj względnie działów. Wszystkie zaś miejscowości dzielą się na 4 klasy.

Karta przemysłowo-podatkowa winna być umieszczona w każdym przedsiębiorstwie na widocznym miejscu.

7. Podatek przemysłowy. Rozporządzeniem z 10 marca 1942 r., ogłoszonym 28 marca 1942 r. wprowadzono nowy podatek przemysłowy z mocą wsteczną od 1 kwietnia 1941 r. Jest to podatek samorządowy, a więc pobierany w całości na rzecz gmin. Obciąża on każde przedsiębiorstwo handlowe i przemysłowe. Chociaż podatek pobierany jest na rzecz gmin, jednak właściwymi dla ustalenia poboru i ściągania podatku są urzędy skarbowe. Podstawę opodatkowania stanowi: 1) zysk z przedsiębiorstwa, 2) suma wynagrodzeń. Istnieje więc podwójna podstawa opodatkowania, oraz istnieją odmienne zasady co do wymiaru i uiszczenia podatku od tych dwóch podstaw.

Podatek od zysku. Zysk z przedsiębiorstwa należy ustalać według przepisów obowiązujących dla państwowego podatku dochodowego. Wysokość stawki podatkowej zależy od osoby płatnika i od wysokości zysku. Przy osobach fizycznych i spółkach osobowych (jawnych, komandytowych) pierwsze 2400 zł zysku jest wolne od opodatkowania, powyżej zaś tej kwoty stawka wzrasta o 1% od każdego 2400 zł zysku aż do kwoty 12000, a od dalszych kwot wynosi już jednolicie 5%. Przy wszystkich innych przedsiębiorstwach (spółkach akcyjnych, spółkach z o. o., spółdzielniach itd.) stawka podatkowa wynosi jednolicie 5% od podstawy poboru, tj. całego zysku. Podatek od zysku płatny jest każdorazowo w ¼ części kwoty rocznej w 4 przedpłatach, a to w dniu 15 maja, 15 sierpnia, 15 listopada i 15 lutego. Należy przy tym zaznaczyć, że rok podatkowy nie pokrywa się tu z rokiem kalendarzowym, lecz biegnie od 1 kwietnia do 31 marca. Jeżeli suma przedpłat nie pokrywa się z kwotą wymiarową podatku, wówczas stosuje się przepisy, analogiczne do przepisów o przedpłatach, zapłacie końcowej i nadpłacie na podatek dochodowy.

Podatek od sumy płac. Podstawą opodatkowania jest suma wynagrodzeń wypłacona w każdym miesiącu kalendarzowym pracownikom przedsiębiorstwa. Podatek ten obowiązuje od dnia 1 lipca 1942 r. te tylko przedsiębiorstwa, które w roku kalendarzowym poprzedzającym okres poboru, wypłaciły swym pracownikom ogólnie więcej niż 30000 zł sumy płac. Stawka podatkowa wynosi 2% od sumy płac, lecz może być dwukrotnie zwiększona. Podatek płatny jest zasadniczo za miesiąc kalendarzowy od dnia 15 lutego.

8. Podatek drogowy i podatek wyrównawczy. Przedsiębiorstwa handlowe uiszczają równocześnie z wykupem karty przemysłowo-podatkowej podatek drogowy na rzecz danej gminy. Wysokość tego podatku zależy od wysokości opłaty przemysłowo-podatkowej i wynosi 20% względnie 50% tejże. Poza tym przedsiębiorstwa położone w gminach wiejskich uiszczają na rzecz tych gmin podatek wyrównawczy, którego wysokość zależy również od wysokości wykupywanych kart przemysłowo-podatkowych Powyższe dwa podatki obciążają również wszystkie osoby, które uiszczają podatek gruntowy i podatek od nieruchomości.

9. Podatek od lokali. Podatek od lokali unormowany jest dekretem z dnia 14 listopada 1935 r. i obciąża wszelkiego rodzaju lokale położone w obrębie gmin miejskich i między innymi także lokale handlowe i biurowe. Płatnikami przeto tego podatku są w miastach wszyscy kupcy, gdyż każde przedsiębiorstwo ze stałą siedzibą (a nie wędrowne) musi posiadać jakiś lokal, w którym odbywa się sprzedaż i wszelkie inne czynności związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Podstawę wymiaru tego podatku stanowi faktyczne komorne (czynsz najmu) z roku poprzedzającego okres podatkowy tj. z ubiegłego roku kalendarzowego. O ile lokal był zajmowany bezpłatnie, np. przez właściciela nieruchomości lub przez osobę, której właściciel odstąpił używanie lokalu bezpłatnie, to podstawę wymiaru podatku stanowi wartość czynszowa tj. kwota, jaką w roku ubiegłym osiągnięto by tytułem czynszu za dany lokal, gdyby go wynajęto. Stawka podatku wynosi dla lokalów 4-roizbowych 12% podstawy wymiaru, a dla lokali mniejszych 8% tejże podstawy. Za izby przy tym uważa się wszelkiego rodzaju pomieszczenia (pokoje, kuchnie, sklepy, lokale biurowe) z wyjątkiem pomieszczeń, które nawet po poczynieniu odpowiednich przeróbek nie nadają się do zamieszkania lub prowadzenia przedsiębiorstwa handlowego oraz wykonywania zawodu (np. łazienki, śpiżarnie, werandy, korytarze, przedpokoje).

Podatek od lokali wymierza się na podstawie zeznań o podatku od nieruchomości za przeciąg dwóch lat. Lokatorzy przeto nie składają do tego podatku osobnych zeznań poza wypełnieniem tzw. list szczegółowych, które stanowią część składową zeznania o podatku od nieruchomości.

Podatek od lokali płatny jest w dwóch równych ratach półrocznych, a to do 31 kwietnia i do 31 października każdego roku.

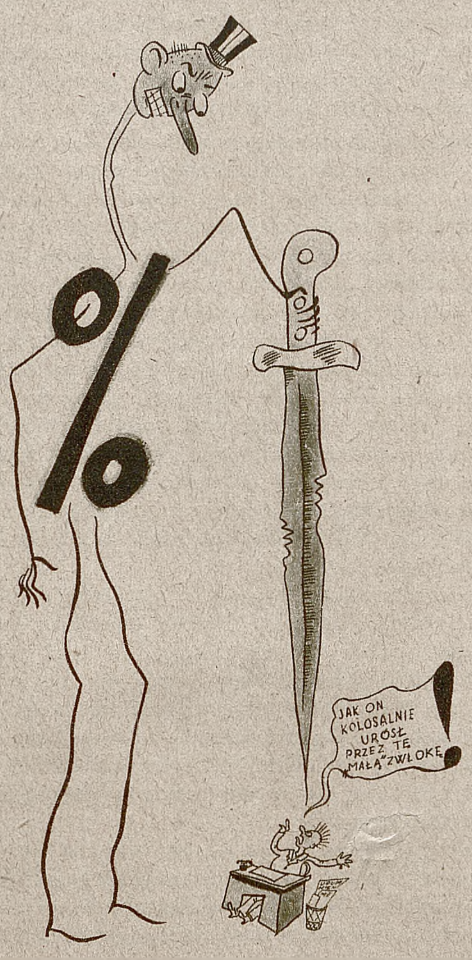
10. Danina od mieszkańców. Danina od mieszkańców została po raz pierwszy wprowadzona w 1940 r. (rozp. z 27 czerwca 1940 r.) i pobierana jest przez Zarządy Gminne z przeznaczeniem wpływów jej na cele opieki społecznej. Obowiązek zapłaty tej daniny ciąży na każdej osobie narodowości nieniemieckiej, która ukończyła 18-ty rok życia, przy

czym małżonków uważa się za jedną osobę (podatkową) chyba, że każde z nich pozostaje oddzielnie w stosunku pracy. Wysokość daniny zależy od wysokości i rodzaju dochodu płatnika. Stosownie do tego stawki tej daniny wynoszą od 6 zł do 600 zł, z tym jednak, że gminy są uprawnione do pobierania 200% stawki zasadniczej, nadto od 1942 r. wprowadzony został podatek wojenny również wysokości 200% zasadniczej stawki. Najniższa stawka faktycznie pobierana wynosi przeto: 12 zł + 12 zł dod. = 24 zł. Gminy mogą zwolnić od daniny te osoby, które nie mają dochodu lub mają dochód nieznaczny, a zwłaszcza osoby, które korzystają z opieki społecznej.

Sposób poboru daniny zależy od rodzaju dochodu opodatkowanych osób. U osób, których dochody podlegają tylko podatkowi od wynagrodzeń (dział II ustawy o państw. podatku dochodowym) i których dochody przewyższają kwotę wolną od podatków (tj. 1500 zł rocznie) pobiera się daninę według stawki 12 zł (faktycznie więc 24 zł + 24 zł dod. = 48 zł rocznie) drogą potrącania od wynagrodzeń przez pracodawcę. Przy wypłacie miesięcznej wynagrodzenia potrąca się daninę w ratach miesięcznych, przy wypłatach zaś tygodniowych — dwa razy w miesiącu, a to przy wypłacie w pierwszym i trzecim tygodniu miesiąca. Kwoty daniny potrącone w poprzednim miesiącu wpłacają pracodawcy do dnia 10 każdego miesiąca do kasy gminnej. U osób, których dochody podlegają podatkowi dochodowemu według działu I ustawy, a więc między innymi u kupców mających dochody ze swych przedsiębiorstw, pobiera się daninę na podstawie nakazu płatniczego zarządu gminnego w dwu równych ratach półrocznych, a to w dniach 10 września i 10 lutego. Dla wymiaru daniny u tych osób decydujący jest ostatni nakaz płatniczy Urzędu Skarbowego w sprawie podatku dochodowego.

Danina więc od mieszkańców podwójnie niejako obciąża kupców, a to jako płatników tej daniny w stosunku do wysokości swych dochodów z przedsiębiorstwa oraz jako pracodawców, zobowiązanych do wymierzania i pobierania daniny od swych pracowników i odpowiedzialnych za ich potrącenie i zapłatę.

11. Monopole skarbowe. Na zakończenie należy dodać, że również z istnienia monopoli państwowych wynikają pewne następstwa dla działalności zarobkowej kupca. który winien przestrzegać obowiązujących w tej mierze przepisów prawnych i wstrzymać się od wszelkich czynności, nimi zabronionych. Monopoli tych mamy obecnie 7, a mianowicie: monopol tytoniowy, spirytusowy, solny, zapałczany, sztucznych środków słodzących, loteryjny i olejów mineralnych. Są to przeważnie monopole zupełne, tzn. obejmują zarówno produkcję jak i wszelką sprzedaż odnośnych artykułów. Naruszenie tych monopoli zagrożone jest wysokimi karami.



dr. W. S.

GOSPODARSTWO ZAROBKOWE KUPCA i jego gospodarstwo konsumcyjne

Przedsiębiorstwo może być prowadzone w imieniu i na rachunek jednej osoby i zwie się wówczas przedsiębiorstwem jednostkowym, albo też dwie lub więcej osób łączy się pod wspólną firmą tworząc spółkę. Przedsiębiorstw, których właścicielem jest jedna osoba, jest najwięcej. Spotykamy je na każdym kroku. Wystarczy choćby wymienić sklepy, warsztaty rzemieślnicze. Właściciel przedsiębiorstwa jest tu najczęściej i kierownikiem. Bierze sam udział w założeniu i rozwoju przedsiębiorstwa, nadaje mu kierunek, od którego wyników zależy jego miano dobrego czy złego gospodarza.

Kupiec jednostkowy prowadzi swe przedsiębiorstwo celem osiągnięcia zysku, który ma mu służyć na pokrycie wydatków, związanych z zaspokojeniem najrozmaitszych jego potrzeb jako konsumenta. Jedna i ta sama osoba jest kierownikiem gospodarstwa zarobkowego (przedsiębiorstwa) a zarazem kierownikiem gospodarstwa konsumcyjnego (domowego). Powstaje zatem stosunek gospodarstwa zarobkowego,

z którego kupiec czerpie dochody, do gospodarstwa domowego, w którym te dochody zużywa. Istnieje wobec tego możliwość konfliktu między interesami obu tych gospodarstw, racjonalne ich zatem rozgraniczenie wydaje się być koniecznością.

Rozgraniczenie znajduje wyraz (ale tylko częściowo) w rozgraniczeniu rachunkowym: kupiec prowadzi dla przedsiębiorstwa księgi handlowe, sporządza bilans, obrazujący majątek i długi, ich wzajemny stosunek czyli zysk lub stratę, wysokość wkładki kapitałowej właściciela oraz kapitałów obcych. W tych warunkach właściciel przedsiębiorstwa może stwierdzić, czy i ile dało mu przedsiębiorstwo, jako źródło, dochodu dla jego utrzymania. To rozdzielenie rachunkowe jednak nie wystarcza, musi do niego dojść dalsze oddzielenie obu gospodarstw w tym sensie, że przedsiębiorstwo nie może mieć żadnych pretensyj do środków gospodarstwa konsumcyjnego i na odwrót to ostatnie przy czerpaniu swych dochodów z przedsiębiorstwa musi liczyć się z uzasadnionymi potrzebami tegoż.

Pierwsza zasada wychodzi z założenia, że przedsiębiorstwo powstało i istnieje posiadając własne środki uznane za wystarczające dla tego rodzaju i rozmiaru przedsiębiorstw. Jeżeli tak nie jest, to będzie rzeczą swobodnego uznania jego właściciela, czy zechce powiększyć te środki ze swego osobistego majątku (nowe inwestycje, pokrywanie strat), czy też uważa to dla swoich interesów osobistych za nie wskazane.

Druga zasada opiera się na ochronie przedsiębiorstwa przed nadwerężaniem go przez gospodarstwo konsumcyjne. Właściciel-konsument pobiera bowiem z przedsiębiorstwa w ciągu roku gospodarczego stale pewne sumy pieniężne, potrzebne mu do osobistej konsumcji (mogą to być również towary). Traktuje on te podjęcia jako zaliczkę na zysk. Póki nie przekraczają one pewnych granic, są zjawiskiem normalnym, stają się zaś dla przedsiębiorstwa niebezpieczne, gdy naruszają podstawy jego egzystencji.

Przy czerpaniu środków z przedsiębiorstwa dla celów konsumcyjnych muszą zatem obowiązywać kupca pewne zasady. I tak wynagrodzenie dla kupca za kierownictwo przedsiębiorstwem winno być obliczane na podstawie przyjętych w podobnych warunkach norm (koszty najętego kierownika). Zysk czysty może być realizowany dopiero wtedy, gdy jest zupełnie niewątpliwy (a nie przypuszczalny). Sposób pobierania dochodów powinien być dostosowany do stanu płynności przedsiębiorstwa. Lekceważenie przez przedsiębiorcę tych zasad prowadzi do wypaczenia normalnego stosunku między przedsiębiorstwem a konsumcją, co niestety nie jest zjawiskiem tak rzadkim. Przyczyną tego podporządkowania interesów przedsiębiorstwa interesom konsumcji jest chęć życia ponad stan, chęć naśladowania, dorównania innym, którym się dobrze powodzi. Prowadzenie domu kupca na szerokiej stopie, wydawanie pieniędzy na alkohol, gra w karty, w totalizatora, odwiedzanie lokalów rozrywkowych, chęć użycia życia, mogą w krótkim czasie mocno zachwiać podstawami przedsiębiorstwa, a w końcu doprowadzić do jego upadku. Zbytnie udzielanie się życiu towarzyskiemu, spędzanie z innymi czasu dla nieprodutywnych wyników odciągają kupca od jego istotnych zadań, celów, od przedsiębiorstwa. A przecież „pańskie oko konia tuczy".

Jest zrozumiałe, że jeżeli przedsiębiorstwo ma duże obroty, wykazuje powiększenie zysków, to właściciel może zwiększyć swe potrzeby, ale i wtedy należy być ostrożnym, bo trzeba również pomyśleć o utworzeniu rezerwy na pokrycie nieprzewidzianych wydatków ewentualnie strat, z którymi w przedsiębiorstwie trzeba się zawsze liczyć. Bywa i tak, że przedsiębiorca lokuje w przedsiębiorstwie coraz więcej majątku osobistego i w razie strat cierpi na tym poważnie gospodarstwo domowe. Przedsiębiorstwo może wykazywać ładne dochody, ale cóż z tego, kiedy przedsiębiorca pobiera na raz duże sumy pieniężne, co znowu osłabia normalny bieg działalności przedsiębiorstwa. Rozgraniczenie interesów przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego winno być zasadą, jednak musi ono zatrzymać się tam, gdzie zagrożone jest jedno z nich. Oba gospodarstwa są powiązane interesem jednej i tej samej jednostki, każde z nich ma swoje własne prawo do życia. Kiedy więc grozi ruina przedsiębiorstwa, przedsiębiorca może być zmuszony do ratowania go przez naruszenie podstaw swego gospodarstwa konsumcyjnego (obniżenie stopy życiowej). Tak samo ruina tego ostatniego może nakazywać likwidację przedsiębiorstwa (zbyt duże względnie ciągłe straty).

Inaczej wygląda ta sprawa w spółkach. Jeżeli weźmiemy pod uwagę spółkę cichą, to spólnik cichy w ogóle nie ma żadnego prawa do majątku przedsiębiorstwa kupca i jakiekolwiek pobieranie należności jako zaliczki na udział w zysku zależy wyłącznie od dobrej woli właściciela przedsiębiorstwa. W spółce jawnej i komandytowej spólnicy są wprawdzie współwłaścicielami przedsiębiorstwa, mogą pobierać w ciągu roku pewne sumy dla osobistej konsumcji, ale częstotliwość tych podjęć jak i ich wysokość jest kontrolowana stale przez innych spólników, którzy w imieniu interesów przedsiębiorstwa mogą wystąpić z odpowiednią interwencją tak dalece, że nawet sąd może spólnika wykluczyć ze spółki, jeżeli ten działa na jej szkodę. Udział w spółce akcyjnej, z ogr. odpow., czy spółdzielni nie daje udziałowcom współwłasności w majątku spółki, który jest zupełnie odrębnym majątkiem od majątku osobistego udziałowców, pobieranie w ciągu roku gospodarczego ze spółki, a conto przyszłych zysków jest wykluczone, wycofanie udziałów od spółki jest niedopuszczalne, udziałowcy mogą tylko cierpliwie oczekiwać wypłaty dywidendy, o ile przedsiębiorstwo wykaże zysk. Trzeba jednak na tym miejscu zaznaczyć, że we wszystkich tych spółkach, z wyjątkiem jawnej i częściowo komandytowej, udziałowcy lokują swoje wolne kapitały celem powiększenia dochodów, płynących z innego źródła zarobkowego. Lokaty te nie decydują o gospodarstwach konsumcyjnych, udziałowcy nie żyją z nich, najwyżej mogą one wpłynąć na lepsze zaspokojenie ich potrzeb. Tylko wielcy kapitaliści mogliby powiedzieć, że ich gospodarstwo konsumcyjne opiera

się na dochodach z lokat w różnych przedsiębiorstwach.

Ciągłe trzymanie przez kupca ręki na pulsie swego przedsiębiorstwa z równoczesną i stałą kontrolą swego postępowania jako konsumenta należą do zwyczajnych obowiązków przedsiębiorcy jednostkowego. To koncentrowanie się w jednej osobie funkcji przedsiębiorcy i konsumenta jest doskonałym probierzem woli kupca, jego wartości moralnych, umiłowania pracy. Przedsiębiorca o słabej woli, dający się łatwo powodować, ulegający namiętnościom, nie umiejący czy nie chcący dostosować swoich wydatków do dochodów, ulegnie wpływom gospodarstwa konsumcyjnego, „rozchód" zwycięży nad „przychodem". Umiejętność prowadzenia gospodarstwa zarobkowego równolegle z konsumcyjnym tak, by każde istniało, ale nie pasożytowało na drugim, jest wielką i cenną zaletą przedsiębiorcy. Winien o tym pamiętać każdy kupiec, każdy przedsiębiorca, że nie można od razu mieć dużych dochodów, lecz trzeba zacząć od małego i kroczyć do osiągnięcia zamierzonych celów drogą, którą znaczy sumienna i uczciwa praca w połączeniu z ambicją osiągania coraz wyższych form rozwojowych.

M. T.

SORTYMENTY SOSNOWE na rynku drzewnym

Drewno obok płodów rolnych jest produktem głównym Generalnego Gubernatorstwa. Czołowym gatunkiem naszych lasów jest sosna, gdyż zajmuje ona największą powierzchnię zalesionego obszaru i ma największe zastosowanie dzięki swym własnościom technicznym.

Drewno sosnowe jest stosunkowo lekkie i przez zawartość żywicy jest w sposób naturalny impregnowane. Toteż sosna posiada pierwszorzędne znaczenie w budownictwie i w przemyśle meblarskim, w którym jednak najczęściej używa się ją pod fornir.

Handlowców interesuje przede wszystkim tarcica tj. drewno przetarte w tartakach na deski, bale i inne sortymenty, które są półsurowcem.

Przed rozpatrzeniem poszczególnych sortymentów sosnowych, które spotykamy na rynkach drzewnych, należy najpierw zastanowić się nad wadami, które tarcica może posiadać, a które decydują o jej jakości i przeznaczeniu.

Najważniejsze wady tarcicy sosnowej są następujące: sęki, sinizna, mursz, krzywizna, wichrowatość oraz pęknięcia.

Sęki mogą być zdrowe lub zgniłe, wrośnięte lub wypadające, skrzydlaki lub okrągłe, wreszcie małe lub duże. Sęki zgniłe i wypadające obniżają znaczenie wartość tarcicy, pozostałe natomiast z wyjątkiem skrzydlaków, które obniżają klasę jakości pewnych sortymentów, mają mniejsze znaczenie.

Siniznę, tj. sine zabarwienie drewna, powoduje grzyb Ceratostomella pini, który rozwija się we wnętrzu komórek, odżywia się resztkami plazmy i nie niszczy zdrewniałych błon komórkowych, dzięki czemu drewno nie traci swych własności technicznych, a jedynie tylko nie przyjmuje barwików.

Mursz tj. zgnilizna drewna, powstaje wskutek rozwoju grzybów z rodzaju hub (Trametes, Fomes). Początkowo mursz jest twardy, dający się zauważyć po charakterystycznym czerwonawym zabarwieniu, później w miarę rozwoju grzybni mursz staje się miękki o barwie brunatnej. Mursz dyskwalifikuje tarcicę zupełnie i taką sprzedaje się jako braki, które jednak w wielu okolicach mają duży popyt.

Krzywizna, wichrowatość i pęknięcia obniżają wartość tarcicy w zależności od wielkości tych wad i rodzaju sortymentu.

Tarcicę przede wszystkim dzielimy na dwie zasadnicze grupy: nieobrzynaną i obrzynaną. Deski i bale pierwszej grupy posiadają przekrój poprzeczny trapezowy, przy czym boki trapezu noszą nazwę oflisu i przy dalszej obróbce są obrzynane. Tarcica drugiej grupy ma przekrój poprzeczny prostokątny. Jeśli krawędzie desek i bali obrzynanych mają mały oflis, wówczas nazywamy je półczystymi w odróżnieniu od tzw. ostrokantowych, tj. bez oflisu.

Ze względu na zastosowanie tarcicę można podzielić na: materiał stolarski i budowlany.

Stolarka jest materiałem wyłącznie nieobrzynanym, uzyskanym z kloców o najwyższej jakości. Sprzedaje się ją albo w blokach, tzn. wszystkie deski otrzymane z jednego kloca razem albo jako luźną. Tu najlepsze są deski boczne uzyskane z części bielastej kloca. Stolarka jest materiałem najcenniejszym, gdyż winna odpowiadać najwyższym wymaganiom. Dzieli się na dwie klasy jakości, I-szą i II-gą. Do kl. I-szej należą deski i bale, w których dopuszczalne są tylko drobne, zdrowe, wrośnięte sęki (sęków o średnicy do 1 cm w ogóle w tarcicy nie bierze się pod uwagę); sęki te mogą być tylko na ⅓ długości. Do kl. II-giej należą deski i bale, w których dopuszczalne są drobne, zdrowe, wrośnięte sęki na ⅔ całej długości. Krzywizna może być tylko do 1 cm/1mb i w I kl i w II-giej. Sinizna nie jest dopuszczalna.

Stolarkę otrzymujemy przede wszystkim z kloców odziomkowych. Części środkowe i wierzchołkowe mają wartość mniejszą.

Materiał budowlany jest obrzynany. Rozróżniamy tu deski i bale nadające się do heblowania, materiał

budowlany zwykły, oraz szalówkę. W deskach do heblowania dopuszczalne są sęki zdrowe, wrośnięte, materiał ten nie może mieć zbyt dużej krzywizny i nie może być wichrowaty. W materiale budowlanym zwykłym są dopuszczalne wszystkie sęki zdrowe oraz małe, nieliczne sęki zgniłe. W szalówce mogą być wszystkie sęki bez ograniczonej ilości.

W materiale budowlanym sinizna jest dopuszczalna.

Pod względem kształtu poprzecznego tarcicę dzielimy na: deski, bale i kantówkę. Deski od bali różnią się jedynie grubością, a mianowicie tarcica cienka poniżej 50 mm grubości nosi nazwę desek, a powyżej 50 mm — bali. Kantówka w odróżnieniu od desek i bali jest to tarcica, w której szerokość nie jest większa od podwójnej grubości. Odmianą kantówki jest krzyżówka, która różni się sposobem przetarcia. Krzyżówkę możemy rozpoznać po jej przekroju poprzecznym. Jedna z krawędzi podłużnych krzyżówki pochodzi z rdzenia kloca i dlatego krzyżówka posiada charakterystyczny przebieg słojów na przekroju poprzecznym. Krzyżówka jest droższa od zwykłej kantówki, gdyż wymagania jakościowe są tu znacznie wyższe. Jako materiał budowlany krzyżówka jest znacznie lepsza od zwykłej kantówki, gdyż dzięki swemu przebiegowi włókien jest bardziej wytrzymała na zginanie.

W tarcicy oprócz jakości wielką rolę odgrywają jej wymiary.

Deski i bale zasadniczo produkuje się tylko w grubościach ustalonych i nie zmieniających się. Dawniej grubości i szerokości mierzono w calach i stąd przyjęły się powszechnie używane określenia: półcalówki, trzyćwierciówki, calówki itd.

Deski produkuje się przeważnie w następujących grubościach: 13—14 mm, 25 mm, 30 mm, 36—38 mm a więc $^1/_2$", $^3/_4$", 1", $^5/_4$", $^6/_4$".

Grubość bali jest następująca: 50 mm, 60 mm, 75 mm, 100 mm czyli 2", 2 $^1/_2$", 3" i 4"

Szerokość desek i bali jest dowolna, z tym, że deski obrzynane są od 10 cm w zwyż, a nieobrzynane od 8 cm. Długość materiału obrzynanego wynosi od 3 m, stolarki od 4 m wzwyż. Deski krótsze stanowią oddzielną grupę tzw. króciaków. Kantówka nie ma wymiarów ustalonych i produkuje się ją zgodnie z zamówieniem.

Oprócz wymienionych sortymentów są jeszcze łaty o wymiarach przeważnie 3 × 4 cm, listwy podłogowe o grubości 19 mm i szerokości 5—6 cm oraz tzw. fele kopalniane, które wyrabia się z opołów czyli boków kloca z dużym oflisem. Fele kop. mają zastosowanie przy szalowaniu chodników w kopalniach; często używa się ich jako desek płotowych.

Sprzedażą hurtową tarcicy zajmują się zasadniczo tartaki, natomiast detaliczną — składy handlowe. Przeważnie jednak i każdy tartak przeznacza część swej produkcji na sprzedaż detaliczną mieszkańcom z okolicy.

Przy zawieraniu transakcji należy dokładnie określić sortyment, a więc np. „materiał nadający się w 100% do heblowania" oraz wymiary i ilość żądanego materiału. W obecnych czasach najlepiej jest podać pozycję urzędowego cennika, w którym jest dokładny opis sortymentu i cena.

Ilość tarcicy określa się w metrach sześciennych i oblicza się ją z dokładnością do 0,001 m³.

Grubość tarcicy mierzy się w mm, szerokość w cm z zaokrągleniem do pełnych cm w dół, a długość w metrach z dokładnością przy materiale obrzynanym do 0,25 m, a przy stolarce do 0,05 m. Określając szerokości poszczególnych sztuk, mierzymy w materiale obrzynanym tzw. czoła desek i bali, natomiast w stolarce szerokości mierzy się w połowie długości, przy czym deski mierzymy tylko po ich stronie węższej, a bale po obu stronach i obliczamy z tych dwóch pomiarów średnią arytmetyczną.

Masa tarcicy jest iloczynem sumy szerokości wszystkich sztuk o jednej długości × długość × grubość.

Inż. W. *Jaworski*



Rozwiązanie przedsiębiorstwa

1. Dobrowolna likwidacja

Przedsiębiorstwo ulega rozwiązaniu zazwyczaj wtedy, gdy osiągnięto cel, dla którego je założono, albo też skutkiem upływu czasu, na który z góry liczono. Mogą zajść dalej przyczyny osobiste: ciężka choroba właściciela, podeszły wiek, śmierć, o ile spadkobiercy nie chcą dalej przedsiębiorstwa prowadzić, spór pomiędzy spólnikami. Najczęściej jednak następuje rozwiązanie z przyczyn gospodarczych, gdy przedsiębiorstwo poniosło znaczne straty, gdy nie może wytrzymać konkurencji, gdy wreszcie cała dana gałąź handlu przechodzi poważny kryzys.

Jeżeli kupiec otrzyma zezwolenie władz na zwinięcie przedsiębiorstwa, natenczas cały jego majątek podlega likwidacji (dosłownie „upłynnieniu"). Polega ona na ściągnięciu wierzytelności, na wyprzedaży zapasów towarów po zniżonych cenach i na spłaceniu długów. Powstała nadwyżka przypada właścicielowi przedsiębiorstwa lub spólnikom. Dokonują likwidacji: sam właściciel, w spółce jawnej spólnicy, w spółce akcyjnej zarząd, albo też osobni likwidatorowie. Zgłaszają oni likwidację do rejestru handlowego. Firma otrzymuje dodatek „w likwidacji". Na początku i przy końcu czynności likwidacyjnych sporządza się bilans. Likwidacja większego przedsiębiorstwa może trwać dość długo, nawet całe lata.

2. Dobrowolny układ z wierzycielami

Jeżeli kupiec znajdzie się w chwilowych trudnościach pieniężnych, wówczas czyni wszystko, aby uchronić swą firmę od upadku. Stara się wtedy o prolongowanie mu przez wierzycieli, czyli odroczenie płatności do czasu późniejszego, na co zazwyczaj wierzyciele się godzą (inaczej tzw. moratorium).

Gdy jednak kupiec nie może w całości spłacić swych długów, nawet w późniejszym terminie, zwraca się do wierzycieli z prośbą o zawarcie dobrowolnego układu, polegającego na zmniejszeniu długów o pewną część, np. proponuje zapłatę 700 zł za 1000. Przez taki układ pozasądowy unika się kosztów sądowych, a równocześnie następuje uzdrowienie przedsiębiorstwa. Konieczne jest jednak, aby wszyscy wierzyciele zgodzili się na układ, nikomu z nich narzucić go nie można.

Jeżeli mimo usiłowań kupca układ nie dochodzi do skutku, nie pozostaje mu inne wyjście, jak wnieść do sądu wniosek o otwarcie sądowego postępowania układowego, lub wręcz o ogłoszenie upadłości.

3. Układ sądowy

Sądowe postępowanie układowe ma na celu utrzymanie przy życiu i uzdrowienie przedsiębiorstwa (Rozporządzenie z 1934 r.). Otwarcia tego postępowania może żądać ten tylko kupiec (nie wierzyciele), którzy: 1) prowadzi przedsiębiorstwo co najmniej od lat 3, 2) prowadzi należytą księgowość, 3) co namniej wreszcie od 5 lat nie zawierał podobnego układu. Niektóre wierzytelności nie mogą być przedmiotem układu, np. podatki, ubezpieczenia społeczne, wynagrodzenie za pracę.

Postępowanie układowe przeprowadza sąd okręgowy, w którego okręgu znajduje się siedziba przedsiębiorstwa. Dłużnik przedkłada propozycję układową, która może polegać: a) na odroczeniu spłaty długów, b) na rozłożeniu jej na raty, c) na zmniejszeniu sumy długów.

Zezwalając na otwarcie postępowania, wyznacza sąd sędziego-komisarza, który kieruje nim i nadzorcę sądowego, który sprawuje nadzór nad przedsiębiorstwem dłużnika. Dłużnik nie może bez zezwolenia nadzorcy rozporządzać majątkiem. Nadzorca zamyka księgi i sporządza bilans. Wierzyciele obowiązani są w zakreślonym terminie zgłosić swe wierzytelności, które sędzia-komisarz sprawdza i wciąga na listę wierzytelności. Następnie odbywa się

Starannie przechowuj
wszystkie numery „Zawodu i Życia"
Przydadzą się zawsze Tobie lub innym!

zgromadzenie wierzycieli, na którym przekłada się propozycję układową dłużnika.

Układ zostaje przyjęty, jeżeli głosuje za nim większość wierzycieli reprezentujących co najmniej $^2/_3$ ogólnej sumy wierzytelności. Jeżeli jednak dłużnik pragnie uzyskać zmniejszenie długu ponad 40%, wówczas większość wierzycieli musi wynosić co najmniej $^4/_5$ sumy ogólnej. Układ podlega następnie zatwierdzeniu przez sąd. Wierzyciele mogą żądać wyznaczenia kuratora, którego zadaniem jest nadzór nad wykonaniem układu.

Po zatwierdzeniu układu dłużnik odzyskuje możność rozporządzania swym majątkiem, ale obowiązany jest sumiennie wykonać zobowiązania, które z układu wynikają. Otwarcie i ukończenie postępowania ogłasza się w Dzienniku Urzędowym.

4. Upadłość

Postępowanie upadłościowe rozpoczyna się wówczas, gdy kupiec zaprzestał faktycznie płacenia długów (rozporządzenie z 1934 r.). Ogłoszenia upadłości może wtedy żądać tak dłużnik, jak wierzyciele. Wniosek o ogłoszenie upadłości składa się w tym sądzie okręgowym, w którego obrębie znajduje się przedsiębiorstwo dłużnika. Sąd wzywa wierzycieli do zgłoszenia wierzytelności w oznaczonym czasie, wyznacza sędziego-komisarza i syndyka upadłości, oraz ogłasza to w Dzienniku Urzędowym.

Z chwilą ogłoszenia upadłości traci kupiec zarząd majątkiem, a obejmuje go syndyk. Majątek ten nazywa się odtąd „masą upadłości". Sędzia-komisarz prowadzi postępowanie, syndyk zaś sporządza inwentarz i bilans, a następnie przeprowadza likwidację masy upadłości. Nieruchomości sprzedaje się zasadniczo przez licytację publiczną. Sędzia-komisarz może powołać radę wierzycieli, która pomaga syndykowi, kontroluje jego czynności i składa sprawozdanie sądowi.

Każdy wierzyciel musi w oznaczonym terminie zgłosić swą wierzytelność i dołączyć odpowiednie dokumenty. Po upływie tego terminu syndyk żąda od upadłego oświadczenia, czy zgłoszone wierzytelności uznaje, a następnie sporządza projekt listy wierzytelności, który przedkłada sędziemu-komisarzowi do zatwierdzenia. Ustaloną w ten sposób listę wierzytelności ogłasza się w Dzienniku Urzędowym.

Kupiec może teraz za zezwoleniem sądu zawrzeć układ z wierzycielami.

Propozycja układowa musi być jednakowa w stosunku do wszystkich wierzycieli, np. że zapłaci wszystkim 50% wierzytelności. Na układ musi się zgodzić większość wierzycieli, reprezentujących $^2/_3$ ogólnej sumy ustalonych wierzytelności. Podlega on zatwierdzeniu przez sąd. Tego rodzaju układ należy odróżnić od układu w toku postępowania układowego.

Jeżeli nie dojdzie do zawarcia układu, albo jeżeli dłużnik nie wykona zobowiązań z niego wynikających, wówczas sąd dokonuje z urzędu podziału uzyskanej z likwidacji sumy. Zaspokojenie wierzycieli odbywa się wtedy według ustalonego przez prawo upadłościowe porządku. Przede wszystkim pokrywa się w całości tzw. należności uprzywilejowane, a to koszta postępowania, podatki, ubezpieczenia społeczne, należności pracowników przedsiębiorstwa za ostatni rok przed ogłoszeniem upadłości itp. Dopiero po pokryciu tych należności zaspakaja się inne wierzytelności, a to na podstawie planu podziału, który sporządza syndyk.

Po wypłaceniu wierzycielom tego, co każdemu według planu podziału przypadało, postępowanie upadłościowe zostaje ukończone, o czym ogłasza się znów w Amtlicher Anzeiger, czyli w Dzienniku Urzędowym.

5. Bankructwo

O ile upadłość została wywołana nie przez niepomyślne okoliczności, ale przez samego kupca, nazywa się wówczas bankructwem. Wina jego nie musi być zresztą umyślna, wystarczy, że dłużnik stał się niewypłacalnym z powodu własnej lekkomyślności lub życia ponad stan. Bankructwo jest przestępstwem i karane jest więzieniem (art. 273 i 274 Kodeksu Karnego); kary są szczególnie surowe, gdy dłużnik fałszował swe księgi, ukrył pewne części swego majątku, lub w inny jeszcze sposób działał celowo na niekorzyść wierzycieli. W takim przypadku kara może wynieść i 5 lat więzienia.

Dr. Leś.



Garbowanie skór zajęcy, królików i kóz sposobem domowym

Więcej niż kiedykolwiek korzystamy dziś ze skór małych zwierząt, hodowanych w domu przy gospodarstwie. By zaoszczędzić sobie czasu i pieniędzy, oddając je do garbowania, możemy wykonać to sami. Skórki wyprawione przez nas samych na pewno oddadzą dobre usługi jako podbicie i przybranie naszej garderoby. Przy dokładnym stosowaniu wypróbowanych metod i, co ważniejsze zdobytego w ciągu pracy doświadczenia własnego, możemy skóry te garbować domowym sposobem, który właściwie nie różni się wiele od zawodowego, a przy pewnej wprawie, jaką zdobywa się szybko, nie zrażając się nadarzającym się czasem niepowodzeniem, można uzyskać wcale piękne rezultaty.

Ściąganie skóry

Umiejętne ściąganie skóry ze zabitego zwierzątka jest czynnością bardzo ważną. Skórki pokaleczone nie dadzą się dobrze wygarbować, gdyż przy różnych związanych z wyprawą zabiegach uszkodzenia mogłyby się powiększyć.

Z zajęcy i królików ściągamy skórki znanym sposposobem, zacinając skórę. wzdłuż wewnętrznej strony skoków i oddzielając ogonek od korpusu. Najbezpieczniej ściągać skórę bez pomocy noża. Jeśli nie możemy obejść się bez niego, musimy bardzo ostrożnie ciąć, by nie zaciąć skóry. Uszy oddzielamy nożem od czaszki i zostawiamy przy skórze. Staramy się nie powiększyć otworów ócz, jak również pyska.

Z większych zwierząt ściągamy skóry, rozcinając je poprzednio wzdłuż środkowej linii brzucha, zaczynając od podbródka, a kończąc przy ogonie. Następnie rozcinamy skórę na nogach pod kątem prostym do poprzedniego przecięcia i idąc dokładnie wzdłuż środka. Naokoło przegubów zakrawamy kórę w około, o ile nie chcemy przy nich zostawić acic lub pazurów. W takim przypadku łapiemy nogi v odpowiednim miejscu i odcinamy je wewnątrz.

Suszenie skóry

Jeżeli nie możemy natychmiast przystąpić do garbowania, chcąc na przykład uzbierać więcej skór, musimy je po ściągnięciu suszyć. Wypychamy je więc ściśle suchym sianem lub trocinami tak, by nie było fałdów. Tłuszcz, żyły i resztki mięsa zeskrobujemy przy pomocy tępego noża. Skór do przechowania dłuższego w stanie niegarbowanym lepiej nie wypychać wyżej wymienionym sposobem, gdyż w sierści mogłyby się łatwo rozmnożyć owady i robactwo. Należy je wtedy suszyć na odpowiednio skrojonych deseczkach, lub jeszcze lepiej ramkach. Ramkę można tak skonstruować, by będąc ruchomą dała się zależnie od potrzeby powiększać lub zmniejszać. Skórę należy naciągnąć gładko, bez fałdów.

Skóry ściągnięte na płasko (nie wokoło) musimy naprężyć, przybijając je ostrożnie na desce, uważając również, by nie było fałdów w około gwoździków. Tak wyprężone suszymy w przewiewnym miejscu.

Garbowanie skór

Ściągniętą skórkę ze zwierzęcia lub też wysuszoną musimy przed garbowaniem rozciąć wzdłuż brzucha. Jeżeli jest świeża, należy ją wyskrobać i oczyścić z resztek mięsa, tak przygotowaną myć szybko w zaledwie letnich mydlinach. Następnie wypłukać w kilku czystych wodach. Wysuszone skóry należy przed tym zabiegiem namoczyć w czystej wodzie na dobę.

Przygotowując garbnik rozrabiamy rozczyn z 10 dkg ałunu i 5 dkg soli kuchennej na jeden litr wody. Trzy litry tej mieszaniny wystarczają na mniej więcej dwie skórki królicze lub jedną skórkę koźlęcią. Na większą skórę należy przygotować płynu odpowiednio więcej. Zanurzyć skórki do zimnego rozczynu i pozostawić w nim zależnie od grubości skóry 2—8 dni; skóry dorosłych kóz przez 10 dni. W zimnym pomieszczeniu garbujemy dłużej niż w temperaturze do 20°. Należy co pewien czas mieszać i uważać, by skóry były stale zanurzone w płynie.

Czynności końcowe

Po ukończeniu garbowania płuczemy skóry w kilku wodach. Następnie impregnujemy je, by zachowały miękkość. Jeden sposób to wcieranie na mokro tzw. pasty garbarskiej. Pasta garbarska jest to rodzaj majonezu z żółtek, oliwy i odrobiny wody. Pocieramy nią skórki po stronie sierści, składamy każdą skórkę z osobna sierścią na wierzch i pozostawiamy przez dobę. Następnie skórki rozwieszamy i suszymy powoli, naciągając i mnąc ostrożnie. Jeżeli okaże się po wysuszeniu, że są za tłuste, usuwamy nadmierny tłuszcz przez nacieranie obu stron skóry mieszaniną gipsu i trocin. Przed zużytkowaniem zwilżamy skórki lekko po stronie zewnętrznej i przybijamy je cieńkimi gwoździkami sierścią na wierzch na desce, uważając, by nie zadzierać brzegów.

Cieńkie skórki naprężamy, przyszywając je wzdłuż brzegów na mocnej tekturze, wygładzając dłonią i w ten sposób posuwając i naprężając skórę od brzegu przyszytego względnie przybitego do brzegu, który właśnie przymocowujemy.

Zbyt silnie wyciągnięte i wysuszone w zbyt wysokiej temperaturze skórki są nietrwałe i szybko tracą włos.

Inny sposób wykończania garbowania

Przy impregnowaniu można obejść się bez natłuszczania skór drogą pastą garbarską, zastępując to inną czynnością na sucho. Po moczeniu w rozczynie garbarskim, opisanym powyżej, i wysuszeniu bez natłuszczenia, nacieramy gładką stronę skóry pumeksem w kawałku lub w proszku, tak długo, by straciła sztywność, która pozostała mimo uprzedniego naciągania i mięcia podczas suszenia. Następnie nacieramy ją otrębami pszennymi po stronie wewnętrznej, przez co zyskuje wielką miękkość. Jest to sposób stosowany przez górali, którzy sami garbują skóry baranie. Sierść naciera się ogrzanym gipsem. Na koniec skóry się czesze, szczotkuje i składa do skrzyni, zabezpieczonej przeciwko molom.

M. B.



SANDAŁY i DREWNIAKI

Wreszcie mamy ciepło i słońce! Witamy z radością letnią modę i odrzuciwszy pończochy, wsuwamy nogę do przewiewnego sandała na drewnianej czy sznurkowej podeszwie. W nawale zajęć przebiegamy rozgrzane ulice miasta i przynajmniej pod względem ubrania mamy miły przedsmak wakacyj.



TABLICA I. Sandały Greków i Rzymian.



Pani moda jest bardzo łaskawa. Na jej skinienie staje się modne to, co kiedy indziej wydawało by się dziwaczne, a nawet śmieszne. Pewne braki stają się atrakcją, inne znów polem do popisu ludzkiej pomysłowości. Nasze letnie pantofle i sandałki mają dziś specjalny wyraz. Konieczność nadała im obecny kształt i... zrobiła się „moda". Powstają najróżnorodniejsze ich typy i kształty (tablica II), a wszelaki materiał znajduje tu zastosowanie. Drzewo, sznurek prawdziwy i wojenny, tak matowy, jak i świecący, rafia, słoma, kokos, taśma itp... Od najprostszych drewniaczków dziecięcych, gdzie na deseczce przymocowano dwa rzemyki, do bardziej wymyślnych kształtów kilkubarwnych, dekoracyjnych, a czasem ekscentrycznych.

Jedno jest pewne: nasz dzisiejszy letni ubiór nogi jest higieniczny. O ile jest dobrze zrobiony, nie męczy nogi i nie deformuje jej, daje stopie dostęp powietrza, pozwalając jej normalnie oddychać.

Największą jednak zaletą dzisiejszych sandałów jest to, że możemy je same wykonać, bez wielu narzędzi i kosztów, jedynie przy pewnej zaradności zręczności w palcach. Nie wypadną one może tak wzorowo i precyzyjnie jak w zawodowej pracowni artystycznej, ale zato będziemy mieć dużo przyjemności i satysfakcji w robocie, a w ostateczności, w razie jakiegoś niepowodzenia możemy je przerobić na wakacyjne trepki.

bierzmy się więc do wykonania. Sandałek nasz ujemy do osobistych życzeń i wymagań i spomy sobie najpierw pobieżny szkic, do którego ągu roboty będziemy się stosować. Sandałek e być albo zakryty, bardziej podobny do pantofla, na podwyższonym obcasie, albo odkryty i przewiewny, bez obcasa, płaski, na wzór greckich sandałów, czy jeszcze inny (tablica II).

Zanim jednak zabierzemy się do naszej pracy, przeglądnijmy, co już w tej dziedzinie ludzie wymyślili i zrobili, a przekonamy się, że wiele naszych pomysłów, choć w odmiennej formie, znalazło już swój wyraz w innych epokach i innych krajach.

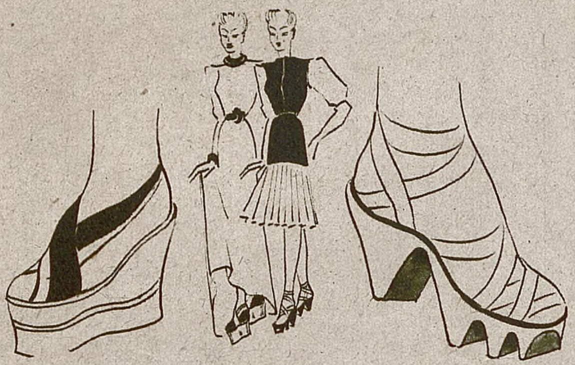
Starożytni Grecy i Rzymianie nosili na przykład sandały o podeszwach wysokości nieraz pięciu, a nawet siedmiu centymetrów, i to nie tylko ze skóry, ale także z drzewa i korka. Na tablicy I widzimy u wszystkich prawie odkryte palce, mocne ujęcie kostki i w różnych odmianach skrzyżowania rzemyków na podbiciu lub nad kostką. Nazywały się sandalia. Były proste, zwięzłe i pełne harmonii, tak jak pełen harmonii był strój i ruchy tamtych ludzi. W gorącym klimacie obuwie noszono niechętnie, należało ono do stroju urzędowego i uroczystego. Po przyjściu do domu sandały zdejmowano i zostawiano przy wejściu. Obuwie na bardzo wysokiej drewnianej podeszwie (koturny) nosili w greckim teatrze aktorzy, aby być lepiej widocznymi z daleka.

Średniowieczne damy znowu, chcąc ochronić cieniutkie podeszwy swych wydłużonych, skórkowych ciżem, przypinały do wyjścia na ulicę, głównie podczas błota, drewniane podpórki, niby kalosze z drzewa. Składały się one z deseczki, dostosowanej bardzo dokładnie do wydłużonego kształtu trzewika, a pod palcami i piętą miały przymocowane klocki. Podpórki przypinano rzemykami do stopy, co dawało pewność w stąpaniu.

Sto lat później zaś, kiedy obuwie przybrało kształt zaokrąglony, weszło w zwyczaj noszenie podstawek drewnianych złączonych na stałe z pantoflami. Podstawki te wyglądały, jak koturny, albo przesadnie wysokie podeszwy. Były niewidoczne pod obfitą, powłóczystą suknią, która się wskutek takiego podwyższenia lepiej prezentowała.

Podobne do podpórek średniowiecznych z kloc-





kami są drewniane sandały używane do dziś w Japonii. Deseczka, na której spoczywa noga, jest prostokątna, a podpórki przymocowane pod piętą i palcami mają typowe lekko wygięte brzegi. Na wierzchu deseczki przymocowane są dwa rzemyki wychodzące między pierwszym a drugim palcem, które przechodząc przez podbicie, przytrzymują deseczki. Japonki chodzą na tych podpórkach z wielką wprawą i wdziękiem, a nawet wykonują w nich pewne tańce.

Bardzo znane i charakterystyczne są sab o ty francuskie, są to jakby masywne pantofle, wyrabiane ręcznie z jednego kawałka drzewa, z wyżłobionym otworem na stopę. Niegdyś były bardzo pięknie zdobione dłutkiem snycerskim, dziś zdobienie stało się tuzinkowe i przeciętne, choć można jeszcze spotykać wyjątki artystyczne. Sabotów używa się we Francji w całym kraju do wszystkich robót wiejskich i fabrycznych, zwłaszcza na północnym wybrzeżu rybackim. Także i w Holandii noszą obuwie drewniane podobne do sabotów. Tak samo wykonane ręcznie z jednego kawałka, malowniczo związane są z całością stroju i pejzażu holenderskiego.

W ostatnich latach przed wojną nosiły paryżanki nie tylko na plażę, ale nawet na wieczorowe przyjęcie obuwie z drewnianą podeszwą. Na rysunku widzimy sandały ogrodowe, a obok wieczorowe, przypominające koturny. Drewniane podeszwy oklejane były miękką skórką w kontrastowym kolorze z wierzchem bucika, który był także skórkowy.

Tych kilka przykładów pozwala nam się przekonać, że o ile z jednej strony wszystko się w modzie powtarza, o tyle z drugiej strony każda forma, choćby była odbiciem innej podobnej, — jest nowa — bo jest dostosowana do innych warunków i innych ludzi, jest trochę zmieniona, albo ulepszona.

Ale wróćmy do naszych sandałów, które zaczęłyśmy na początku omawiać.

Zależnie od posiadanego materiału, musimy obmyśleć wygląd sandała. Przypuśćmy, że materiałem tym będzie słoma, choć równie dobrze możemy użyć rafię, kokosowego włókna (np. z plecionej wycieraczki kokosowej) lub inne. Postarajmy się więc o duży pęk słomy żytniej, ładnej, niepołamanej i możliwie jak najdłuższej. Wybieramy 6 długich słomek i wiążemy je mocno przy końcu, po czym przczepiamy do czegoś nieruchomego, aby upleść z nich warkocz. Pleciemy w ten sposób, że stopniowo dodajemy po 1—2 długich słomek, aby warkocz doszedł do długości 250 cm lub więcej zależnie od wielkości podeszwy. Splatając warkocz, staramy się układać słomę rytmicznie, zawsze odwracając ją w tę samą stronę. Dobrze jest do warkocza dopleść sznurek kolorowy, prawdziwy lub papierowy, dla wzmocnienia i ożywienia splotu.

Takich warkoczyków potrzebujemy na razie trzy. Z tych trzech pleciemy nowy warkocz, znowu pamiętając o rytmicznym zaplataniu; kiedy jest gotowy, zawiązujemy go bardzo mocno na końcu. Teraz wycinamy podeszwę z tektury, na której wypróbowujemy układ warkocza (jak wskazuje ryc. 1), przytrzymując go prowizorycznie kilku ściegami. Jeżeli po przymierzeniu do nogi układ i wielkość podeszwy okażą się odpowiednie, rozwijamy warkocz i z powrotem, przytrzymując ręką tylko środkowy zwój, który zeszywamy prawdziwym sznurkiem i igłą długą, ale nie grubą (ryc. 2). Dalej zawijamy warkocz w kształt podeszwy i zszywamy ciągle w ten sposób, jak na rycinie 2. W ostatnim okrążeniu warkocza musimy układać ściegi równolegle do splotów. Zakończamy warkocz po stronie wewnętrznej stopy, podszywając go pod spód i rozpłaszczając (ryc. 3).

Teraz mamy gotową górną warstwę naszej podeszwy, która będzie się składać z dwu warstw: górnej cieńszej i dolnej grubszej. Pomiędzy dwoma tymi warstwami umieścimy pod piętą klin, aby uzyskać podwyższenie podbicia (ryc. 4).

Dolną warstwę naszej podeszwy wykonamy w ten sam sposób, jak poprzednio, tylko z tą różnicą, że będzie o jeden cm krótsza, a warkocz do jej utwo rzenia powstanie nieco odmiennie: najpierw spl- ciemy 9 warkoczyków z pojedyńczych trzech słom (długość warkocza tak samo 250 cm lub więc Z tych 9-ciu powstanie jeden bardzo zbity, gr warkocz trzykrotnie pleciony. Z niego ułożymy deszwę w identyczny sposób, jak tamtą, tak sam zakończymy. Zakończenie dolnej warstwy przypa z wierzchu, zakończenie górnej od spodu.

Teraz wykonamy klin i podeszew będzie skoń A właściwie i cały pantofel — ponieważ wszyci i zeszycie tych dwu warstw podeszwy nal najtrudniejszych części całej naszej roboty.

Klin powstanie z wielu tekturek ułożonych na sob i sklejonych. Z kawałka cieńkiej tektury wycinamy tylną część podeszwy — a potem tyle tekturek tego samego kształtu, jak wysokie ma być podbicie naszego sandałka. Tekturki są krótsze jedna od drugiej o parę milimetrów. Układamy je jak na rycinie 5, tj. lekko ukośnie w tyle, a z przodu w kształcie podbicia.

Po sklejeniu wszystkich tekturek ze sobą i należytym wysuszeniu pod jakąś prasą robimy świderkiem (najlepiej mechanicznym) 6 dziurek na wylot, jak na rycinie 6. Wreszcie klin obszywamy płótnem



Ryc. 1, 2 i 3.

lub skórką i wkładamy go między nasze dwie warstwy (patrz ryc. 7).

Teraz zeszywamy te dwie warstwy razem, zaczynając od tyłu i uwzględniając poprzednio wykonane dziurki. Igłą bardzo silną i długą, prawdziwym sznurkiem, (który woskujemy) szyjemy nadzwyczaj starannie, trzymając igłę płaskimi obcążkami. Pozostaje nam tylko podszyć podeszwę gumą, w której nacinamy rowek równoległy do brzegów, aby tam umieścić szwy w odstępach 1 cm od siebie (ryc. 4).

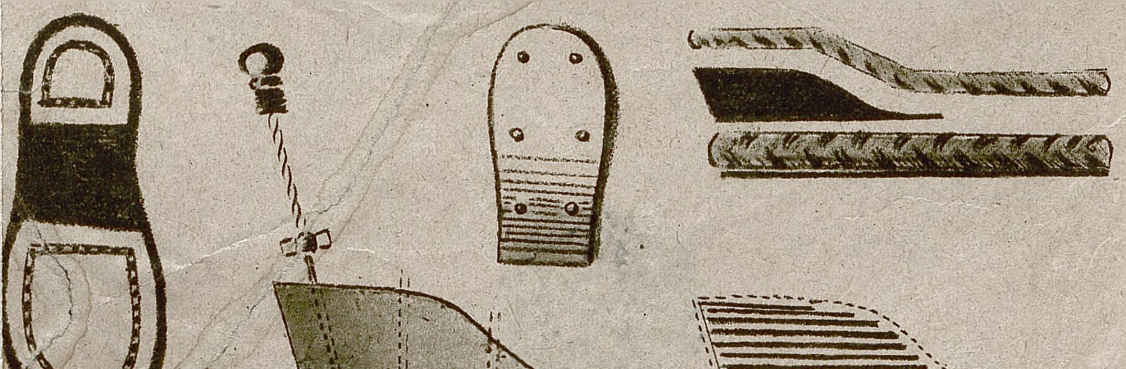
Podeszwę płaską sporządzamy, zeszywając dwie warstwy razem w ten sam sposób, tylko bez klina.

Przyszycie wierzchu z taśmy, skórki, czy jakiejś plecionki nie przedstawia żadnych trudności. Trzeba tylko pamiętać o tym, że najważniejsze jest w układzie wierzchu mocne ujęcie stopy, a także obliczenie miejsca na wklejenie wkładki, aby słoma nie gniotła.

Na tablicy II mamy do dyspozycji kilka układów taśmy i pasków, które, jeżeli w kolorze dobrze zestawimy, zawsze dadzą pożądany efekt.

I oto sandały mamy gotowe. Nie żałujmy tylko wysiłku, a będziemy miały letnie obuwie praktyczne, tanie, a co najważniejsze efektowne.

Elżbieta Gruszecka



Ryc. 4, 5, 6 i 7.



TABLICA II. — Sandały współczesne

Schriftleiter — Dr. Feliks Burdecki — Redaktor.
Anschrift der Schriftleitung — Redakcja „Zawodu i Życia“ — Krakau, Poststr. 1.
Eine Nummer des „Beruf und Leben“ kostet im Schulbezug 0,60 Zl.
Jeden numer „Zawodu i Życia“ kosztuje przy zamawianiu przez szkołę 0,60 zł.
Anschrift der Administration (hierhin hat man sich in allen Angelegenheiten des Bezugs zu richten):
Adres Administracji (tu należy pisać we wszystkich sprawach prenumeraty):
Krakau, Universitatsstr. 19 a, Administracja „Zawodu i Życia“.
Herausgeber: Hauptabteilung Wissenschaft und Unterricht in der Regierung des Generalgouvernements, Krakau.
Wydawca: Wydział Główny Wiedzy i Nauczania w Rządzie Generalnego Gubernatorstwa, Kraków.